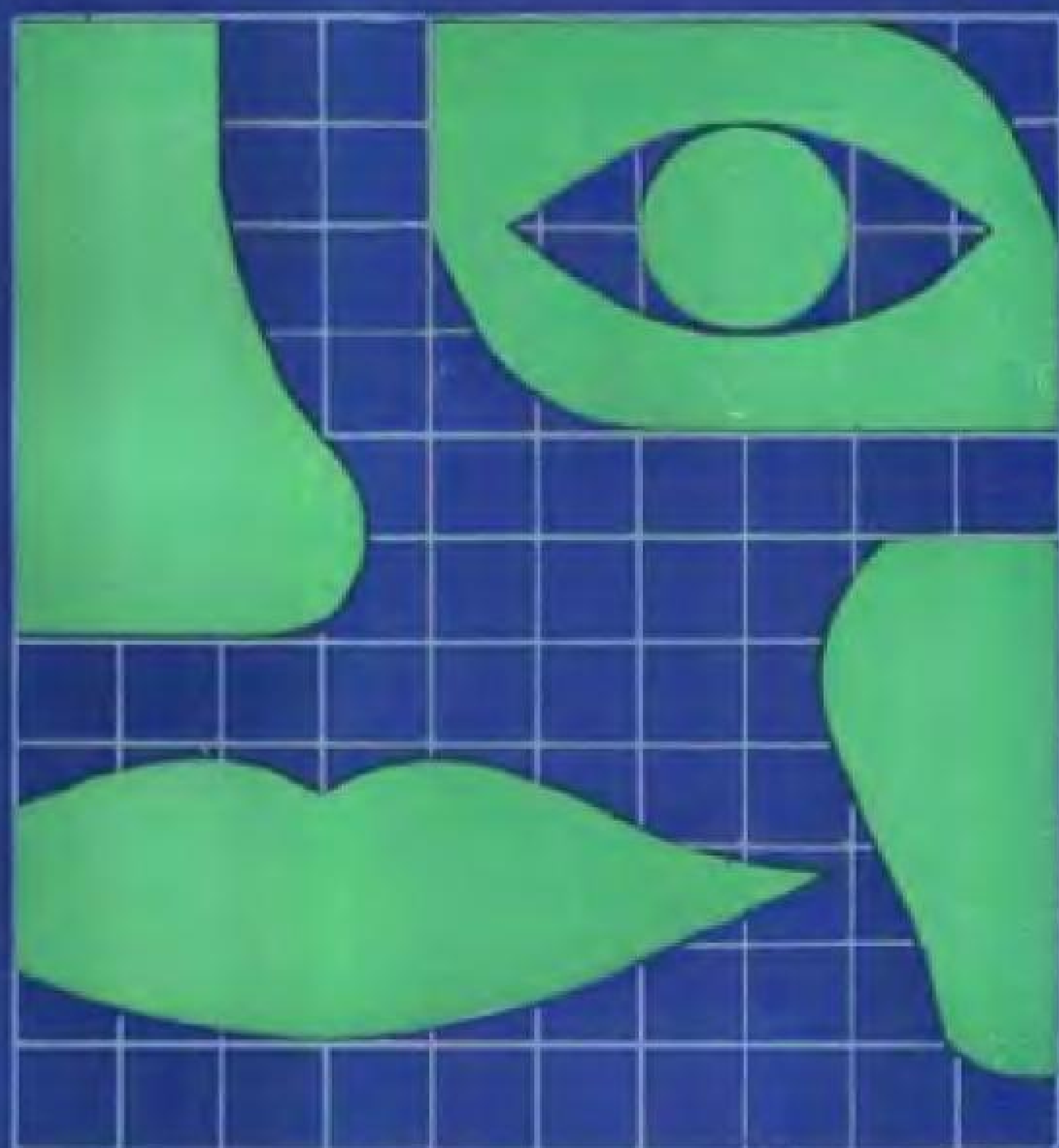
VISIT…

LANZAROTE

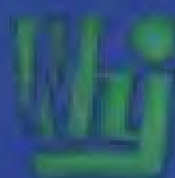
Caliente.com

社会心理语言学

王德春 孙汝建 姚远 著



上海外语教育出版社



责任编辑：顾霞君
封面设计：张　连



ISBN 7-81009-972-8
H·415 定价：12.00元

社会心理语言学

王德春　孙汝健　姚　远　著

上海外语教育出版社出版发行
（上海外国语大学内）　邮编：200083
电话：021-65425300（总机），65422031（发行部）
电子邮箱：bookinfo@sflep.com.cn
网址：http://www.sflep.com.cn　http://www.sflep.com
江苏启东市人民印刷厂印刷
新华书店上海发行所经销

开本 850×1168　1/32　9.125 印张　4 插页　234 千字
1995年12月第1版　2000年10月第5次印刷
印数：2 000 册

ISBN 7－81009－972－8
H·415　定价：12.00 元

本版图书如有印装质量问题，可向本社调换。

序

早在80年代初期，我在向研究生讲社会语言学和心理语言学时，就意识到这两门边缘学科再次交叉的必要性。我在1983年出版的《现代语言学研究》中说："当代心理语言学的研究成果表明，必须把先天与后天，能力与应用两者结合起来。社会语言学家对语言社会功能和言语环境的研究有助于这个问题的解决。""在生成言语和理解言语时的大脑的神经生理活动是一种微观行为，而人为了完成社会交际的言语行为是一种宏观行为，二者是辨证统一的。"这可以说是我对社会心理语言学的一种萌芽性的想法。

到了1985年，我在二市一省理论语言学研讨会上做了一次即席发言，后来以《谈点社会心理语言学》为题发表在1985年第3期《外语界》杂志上。我当时说，社会心理语言学是"社会语言学和心理语言学的边缘学科，它试图从新的角度探索社会语言学和心理语言学未能研究的问题。""社会心理语言学作为语言学的第二代边缘学科，比社会语言学和心理语言学这些第一代边缘学科具有更为重要的意义。"

我还谈到："社会心理语言学是一门理论应用学科。它有自己的理论概念体系，有对语言现象所做的深刻的社会心理分析，也有自己广泛的应用范围，几乎可应用于人类社会实践活动的一切领域。

"人的言语交际贯穿于一切社会活动领域，对言语交际进行社会心理分析，可以帮助达到不同语境中的相互了解，这对教育工作、新闻工作、宣传工作、社会管理工作都很有用。

"说写者和听读者通过话语的生成和理解而相互作用，这一过

程既受社会条件制约，又受心理机制支配。如果一个环节失误，就会使话语信息焦点不准确，妨碍相互了解，产生'意思剪刀差'，贻误工作，降低社会效率。所以，当代语言学已不局限于对语言进行结构、功能、历史和对比的分析，而把重点放到对话语进行的社会心理语言学的分析。这就是近几年我在学习中常常思考的一个问题。"

就这样，我边学习、边思考、边研究，*1989* 年，我又写了《酝酿中的第二代边缘学科——社会心理语言学》，进一步谈了我在这方面的看法。这篇文章发表在《社科文摘》*1989* 年第 *11* 期上。

在这篇文章中我进一步阐明，社会心理语言学"既是社会语言学和心理语言学的交叉，又是社会心理学和语言学的交叉。""考虑到这门学科的研究对象是语言、言语、话语、言语交际，既然是从社会心理的角度加以研究，我认为，它应该叫做社会心理语言学。"

我当时强调："人的语言能力和言语能力受到心理因素和社会因素的影响，人际言语交际在特定的社会心理环境中进行，话语的生成和理解，话语信息的传递都要依赖于社会心理环境，所以，结合社会心理环境研究语言和言语，是当代语言学的重要特点。""社会心理语言学把言语生成和理解的心理机制纳入社会交际环境，既考虑人作为交际主体的能动性，又考虑社会心理因素对言语交际的制约；既考虑语言作为交际工具的功能及其特点，又考虑语言进入使用领域的状况，同时探索语言规律和言语规律，使言语的内部机制和社会外因统一起来，从信息内容和话语活动的角度提高语言的交际效果。"

最后我说："这门诱人的社会心理语言学学科正在酝酿之中，它的形成将给当代语言学注进新鲜血液。"

从更早的研究思路来看，我从五十年代起即致力于言语环境、言语规律的研究，并在《现代语言学研究》等论著中对心理语言学、社会语言学等第一代边缘学科作了若干探索。接着，我提出"建构语言学"理论，主张语言学既要研究语言结构，更要研究话语建构

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

和语言体系的建构，即在社会心理环境中动态地研究语言规律和言语规律。再接着，我提出“微观语言学”理论，认为语言不仅是音义结合的词汇和语法的宏观体系，而且是处于相互作用之中的各种微观变体的总和。这些微观变体包括社会变体、地域变体、个人变体等，其中很大一部分受社会心理的制约，存在于言语交际之中。这些研究和探索使我越来越接近社会心理语言学。

1988年，我决定就初步的研究心得撰写一部专著。这项决定首先引起我的研究生姚远的兴趣，接着又得到我的进修生孙汝建的响应。他们两位在我的理论观点影响下，从不同的角度进行探讨，观察了若干语言事实和言语交际实例，看了很多参考书，逐渐形成了一些看法，为完成此书花了不少时间和精力。

转眼四年过去了。我们三人的共同努力，终于得到了一项阶段性的成果，为现代语言学喷泉献出了一滴水花。这一滴水花对我们来说是来之不易的，但对蓬勃发展的语言学来说，它仅仅是一滴水花而已。

我们在整个研究、撰写过程中，阅读、参考了中外许多学者的有关论著，特表诚挚的谢意。胡孟浩和童宪刚两位教授审读了全部书稿，给予很多鼓励。胡孟浩教授对书稿的总体评价是：“社会心理语言学是一门交叉学科，与过去的结构主义语言学相比较，有较大突破。将语言的研究与使用语言的人联系起来，并从社会行为和心理活动的角度加以探讨，这是很有意义的。”他还认为这部书稿“可以拓宽大学生，特别是文科专业方面的大学生的视野。”童宪刚教授对书稿的评价为：“总的说来，全稿内容丰富，论述清晰，颇有新意。书稿中将社会的人引进语言学的研究范围，从人的社会行为和人际关系的角度来研究语言，这样也就弥补了既往语言研究囿于纯语言符号体系的不足。这是可取的。”他认为，书稿“拓宽并丰富了语言学的研究领域和内容，为语言学研究人员、学生提供可资参考的社会语言学和心理语言学的交叉材料。”他们对书稿还提了宝贵的修改意见，我们按照所提意见进行了认真的修改。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

特向他们表示诚挚的谢意。

我们希望这滴水花溅入语言学的喷泉后，能成为整个社会的财富。

是为序。

王德春

1992年暑假于上海

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

目　　录

序 …… 1

第一章　社会心理语言学的建构 …… 1

第一节　社会心理语言学的学科性质 …… 1

一、社会心理语言学的两个源头 …… 1

二、狭义社会心理语言学 …… 2

三、广义社会心理语言学 …… 4

四、社会心理语言学的性质 …… 6

第二节　社会心理语言学的研究对象 …… 7

一、语言与社会化 …… 7

二、语言与社会知觉 …… 8

三、语言与社会态度 …… 8

四、语言与人际关系 …… 9

五、语言与两性差异 …… 9

六、语言与文化社会心理 …… 9

七、语言与环境社会心理 …… 10

八、语言与审美社会心理 …… 10

第三节　社会心理语言学的理论和方法 …… 12

一、社会心理语言学的语言观 …… 12

二、社会心理语言学的理论基础 …… 13

三、社会心理语言学的方法论基础 …… 23

第四节　社会心理语言学研究的意义 …… 26

一、社会心理语言学研究的理论意义 …… 26

二、社会心理语言学研究的实践意义 …… 27

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第二章　语言与社会化……………………………………… 29
第一节　语言社会化的内容………………………………… 29
一、社会化的含义 ……………………………………… 29
二、语言的社会化 ……………………………………… 31
第二节　语言学习与社会化………………………………… 34
一、语言的个体社会化历程 ………………………… 34
二、第二语言获得的社会心理 ……………………… 41
三、影响语言学习社会化的若干因素 ……………… 45
第三章　语言与社会知觉……………………………………… 49
第一节　语言社会知觉的特点……………………………… 49
一、语言在社会知觉中的作用 ……………………… 49
二、语言社会知觉的特点 …………………………… 49
第二节　语言社会知觉的内容……………………………… 51
一、对他人表情的知觉 ……………………………… 51
二、对他人性格的认知 ……………………………… 55
三、对他人角色的认知 ……………………………… 57
第三节　语言社会知觉的实现……………………………… 60
一、语言社会知觉的实现途径 ……………………… 60
二、影响语言社会知觉的因素 ……………………… 64
第四章　语言与社会态度……………………………………… 66
第一节　社会态度与言语行为……………………………… 66
一、态度与行为 ……………………………………… 66
二、语言与社会态度 ………………………………… 68
第二节　言语行为理论……………………………………… 69
一、言语行为理论的产生 …………………………… 69
二、言语行为理论的内核 …………………………… 69
三、言语行为理论的发展 …………………………… 72
四、言语行为理论的意义和局限 …………………… 75
第三节　汉语中反映的对女性的偏见……………………… 77

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

一、汉语性别偏见的诸种表现 …… 77
二、汉语性别偏见产生和持续的原因 …… 80
三、汉语性别偏见的消除 …… 81
第四节　汉字的性别歧视 …… 82
一、“女”在造字之初 …… 83
二、女旁字分析 …… 84
三、怎样看待女旁字中的“坏字眼” …… 86
第五节　改变态度的语言学方法 …… 88
一、劝说四因素 …… 88
二、劝说的方法和技巧 …… 93
第五章　语言与言语交际 …… 99
第一节　言语交际的途径 …… 99
一、言语交际的类型和功能 …… 99
二、言语交际的过程 …… 100
三、言语交际的网络和障碍 …… 100
四、言语交际的 PAC 分析 …… 102
第二节　语言的调节功能 …… 104
一、语言的自我调节功能 …… 104
二、语言的个体调节功能 …… 106
三、语言的群体调节功能 …… 109
四、语言的族际调节功能 …… 111
五、语言的人机调节功能 …… 112
第三节　言语交际的方式 …… 114
一、对话 …… 114
二、独白 …… 128
第六章　言语交际中的辅助语言手段 …… 137
第一节　辅助语言的类型 …… 137
一、默语 …… 137
二、类语言 …… 138

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

三、体态语 …… 140
第二节　体态语的交际作用 …… 141
一、体态语的基本理论 …… 141
二、空间语 …… 145
三、触摸语 …… 147
第七章　语言与人际关系 …… 149
第一节　人际关系语言学 …… 149
一、人际关系语言学的社会心理支点 149 ……
二、人际关系语言学的语言支点 …… 154
第二节　言语交际的障碍 …… 166
一、言语交际的语言障碍 …… 166
二、言语交际的文化障碍 …… 169
三、言语交际的心理障碍 …… 172
第三节　人际关系语言学的度范畴 …… 174
一、度范畴与人际关系语言学 …… 174
二、语言层面上的度范畴 …… 175
三、言语层面上的度范畴 …… 179
四、言语主体层面上的度范畴 …… 181
五、语境制约与度范畴的把握 …… 181
第四节　言语交际中的听说策略 …… 183
一、说话的策略 …… 184
二、听话的策略 …… 185
第八章　语言与公共关系 …… 189
第一节　公关语言学 …… 189
一、公关传播 …… 189
二、公关语言 …… 190
第二节　广告语言 …… 193
一、广告的创意 …… 193
二、广告标题的语言 …… 198

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

三、广告正文的语言 …… 199
第三节 推销语言 …… 201
一、推销语言的基本理论 …… 201
二、价格语言 …… 202
三、柜台语言 …… 204
四、命名语言 …… 205
第九章 语言与两性差异 …… 210
第一节 男女的语言表达差异 …… 210
一、语音差异 …… 211
二、用语差异 …… 213
三、交谈差异 …… 215
第二节 性差交际与性差心理 …… 217
一、语言的性差交际 …… 217
二、言语交际的性差心理 …… 219
第三节 性别语言研究展望 …… 221
一、国外的性别语言研究 …… 222
二、国内的性别语言研究 …… 223
三、性别语言研究的内容及主要观点 …… 224
四、性别语言研究的前景 …… 225
第十章 语言的社会心理研究 …… 228
第一节 谣言和谎言的社会心理 …… 228
一、谣言的产生、传播和消除 …… 228
二、谎言的社会心理 …… 231
第二节 言语的模仿和暗示 …… 233
一、言语的模仿心理 …… 233
二、言语的暗示心理 …… 238
第三节 言语禁忌心理 …… 243
一、言语禁忌的产生及其特征 …… 243
二、因言语禁忌而引起的言语代用现象 …… 247

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

三、言语禁忌的社会心理 …………………………… 253
第十一章 人际关系信息的传递和理解 ………………… **256**
第一节 语言和言语选择 ………………………………… 256
第二节 亲疏关系信息的传递和理解 ……………………… 259
一、社会语言规则是人际关系的前提 ………………… 260
二、人际关系的不同心理层次 …………………………… 261
第三节 零关系信息的传递和理解 ………………………… 264
一、信守社会交际规范和期望而产生的零关系信息 … 264
二、因言语交往习惯而产生的零关系信息 …………… 266
第四节 正关系信息的传递和理解 ………………………… 267
一、偏离社会交际规范和期望而产生的正关系信息 … 267
二、偏离言语交际习惯而产生的正关系信息 ………… 269
三、两项择其近而产生的正关系信息 ………………… 271
第五节 负关系信息的传递和理解 ………………………… 272
一、偏离社会交际规范和期望而产生的负关系信息 … 273
二、偏离言语交际习惯而产生的负关系信息 ………… 273
三、两项择其远而产生的负关系信息 ………………… 275
主要参考书目 ……………………………………………… **278**

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第一章　社会心理语言学的建构

第一节　社会心理语言学的学科性质

建立一门社会心理语言学不是我们异想天开，而是科学发展的必然结果。综观当代语言学的发展历程，现在不仅仅要从语言体系、言语活动、言语机制三个方面去认识语言的本质，而且不再仅仅停留在第一代语言学边缘学科——社会语言学、心理语言学、工程语言学等等的一般性研究上，随着语言研究的深化和语言理论应用的广泛化，语言学的接缘性进一步得到研究者的重视，其地位的重要程度充分表现在语言学的第二代新兴边缘学科中。

语言学的第一代边缘学科——社会语言学、心理语言学、工程语言学在创建之初，其意图是为了解决传统语言学未能研究和虽研究而未能解决的问题，后来它们发展成独立的学科并形成了各自的理论，以至于成为现代语言学的三大潮流。但是，后来的语言研究发现，还有一些重要问题，如语言在社会活动中的地位、话语在信息时代的作用、语言活动的社会心理机制等问题，需要进行语言学学科间的再接缘研究，于是第二代边缘学科应运而生，如社会信息语言学、神经计算语言学等等均在酝酿建立之中。

我们所提出的社会心理语言学也属于语言学第二代边缘科学，这是由社会心理语言学的学科性质决定的。

一．社会心理语言学的两个源头

社会心理语言学既是社会心理学和语言学的交叉，又是社会语言学和心理语言学的交叉，前者称广义的社会心理语言学，后者称狭义的社会心理语言学，这也就是社会心理语言学的两个源

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

头。

广义的社会心理语言学是将社会心理学的理论和方法运用于语言学领域而形成的，它将语言学指向运用语言的人（即语言主体）的社会心理机制，为语言主体能动地运用语言指点迷津。狭义的社会心理语言学是从新的角度探索社会语言学和心理语言学未能解决的问题，它主要研究话语的社会心理方面。

本书以广义社会心理语言学为经，以狭义社会心理语言学为纬，建构社会心理语言学的体系网络。即纵向逐章探讨社会心理学和语言学接缘中产生的问题，如语言与社会化、语言与社会知觉、语言与社会态度、语言与人际沟通、语言与人际关系、语言与公共关系、语言与两性差异、语言的社会心理研究、人际关系信息的传递和理解。在各章中适当再将社会语言学和心理语言学接缘中出现的各种话语问题与之紧密横向联系，探讨各种话语的社会心理机制。

这种构想有我们的深刻的认识论基础。王德春早在1985年就提出："社会心理语言学不是社会学、心理学和语言学的边缘学科，而是社会语言学和心理语言学的边缘学科。"（《谈点社会心理语言学》载《外语界》1985年第3期）。后来，又在他的《酝酿中的第二代边缘学科——社会心理语言学》一文中正式提出："社会心理语言学，它既是社会语言学和心理语言学的交叉，又是社会心理学和语言学的交叉。"（《现代哲社文摘》1989年第11期）。1990年，孙汝建在其《社会心理语言学构想》一文中提出："社会心理语言学是将社会心理学理论和方法运用于语言学领域而形成的一门新兴边缘学科。"（《北京师院学报》1990年第2期）

二、狭义社会心理语言学

狭义社会心理语言学是从社会心理的角度研究社会语言学和心理语言学接缘中产生的语言和话语问题，过去的社会语言学、心理语言学、话语语言学、语义学、语用学、修辞学等都研究话语，先后采用过不同的分析话语的方法，但很少将视角指向话语的主体

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

——运用语言的人，这就要求狭义社会心理语言学从新的角度进行话语分析，用新的理论和方法来探索话语的社会心理因素。

狭义社会心理语言学认为，话语不仅是超句统一体或连贯的线性语流，而且是交际单位。它是个人有目的的思维主动性的体现，在被生成、被理解的过程中传递话语信息。话语承载的信息是人类心理活动的成果。狭义社会心理语言学将话语的分析同心理活动、思维活动结合起来，这种话语分析能有效地帮助听读者领会话语信息。

以话语分析为己任的狭义社会心理语言学不同于社会语言学。第一，社会语言学研究社会因素对言语和语言的影响，不探讨话语与心理活动的关系，而狭义的社会心理语言学从话语信息内容和话语活动的角度分析言语的心理方面。第二，社会语言学注重社会历史在语言和言语中的反映，但不分析产生信息和获得信息的心理机制，狭义社会心理语言学则从社会交际中分析产生和获得信息的机制和手段。第三，社会语言学研究语言的社会分化，但不顾及说写者个人的心理过程，狭义社会心理语言学注意研究“社会——个人”体系，研究言语产生和理解的社会心理过程。

以话语分析为己任的狭义社会心理语言学也不同于心理语言学。第一，心理语言学研究言语交际中起作用的心理过程，它涉及的心理是普通心理而非言语心理，而狭义社会心理语言学是在社会言语环境中研究语言的社会心理现象。第二，心理语言学研究人们的言语能力和言语过程的结构，而狭义社会心理语言学的重点不是研究言语的形式结构，而是话语的建构过程和话语的信息结构。第三，心理语言学研究言语生成和言语理解的心理机制，而不顾及交际的社会功能，狭义社会心理语言学把言语生成和理解的机制纳入社会的交际环境，把言语的内部机制和社会外因统一起来。

以话语分析为己任的狭义社会心理语言学，结合社会心理环境研究语言和言语，研究语言和言语的社会心理方面，研究社会生

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

活中的言语活动，研究作为交际单位的话语以及话语信息传递和交流的社会心理因素。这种研究不但传统语言学不能胜任，就是社会语言学，心理语言学也难以胜任，只能由社会语言学和心理语言学接缘而产生的狭义社会心理语言学来承担。

三、广义社会心理语言学

广义社会心理语言学是将社会心理学原理运用于语言领域而产生的。长期以来，社会的人被排斥于语言学大门之外，广义的社会心理语言学从人的社会行为和人际关系的角度研究语言，它能弥补既往语言研究囿于纯语言符号体系的不足。

索绪尔以来的语言学都程度不等地忽视社会的人。索绪尔认为，语言学是"以语言为唯一研究对象的"，"语言是表达观念的符号体系"(均见《普通语言学教程》，商务印书馆，1980年版)，他首次区分了语言和言语，但将言语排斥于语言学大门之外。索绪尔十分重视符号学，他把语言研究仅仅局限于符号王国。作为现代语言学奠基者的索绪尔，对语言研究的贡献是巨大的，然而，索绪尔语言学的缺陷被结构语言学延续下来。后来，乔姆斯基等人都是以拟想的人作为语言学研究对象，而不考虑社会的人，正如乔姆斯基所说："语言学所要关心的是一个拟想的说话人兼听话人，他所处的社团是纯之又纯的，他对这一社团的语言的了解是熟之又熟的，他在语言知识施之于实际运用时，不受记忆力限制的影响，也不受注意力分散、兴趣的转换和语言错误等情况的影响。"(见许国璋《社会语言学译文集·序》，北京大学出版社，1985年版)乔姆斯基所拟想的人在社会生活中是不存在的，因为现实生活中的人，他所处的社团不会纯之又纯，他对本社团的语言不能做到熟之又熟，也不可能不受记忆力限制的影响、注意力的分散、兴趣的转换，偶然或惯常的语言错误也难以避免。换言之，他不可能生活在无任何干扰的环境中。可见，乔姆斯基所拟想的人只能是高度精密的计算机，而不是社会的人。研究拟想人的语言，这正是乔姆斯基转换生成语言学的旨趣。社会语言学开始研究"谁在什么地方以

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

什么方式对谁说什么话”，开始将研究的触角指向了社会的人。但是，社会语言学过于强调客观环境的作用，忽视言语环境的主观因素。它从言语环境客观因素的角度来规范作为社会人的言语能动性，似乎人运用语言不是自主的，而是由客观环境来决定的。因此，社会语言学不由自主地走进了“客观环境决定论”的胡同。心理语言学以研究言语机制和言语习得为主要内容，它所注目的是人的器官，特别是人脑。它用心理学的基本概念机械地阐释人的先天言语能力和言语习得过程，而忽视了对社会现实生活中人的言语机制的研究。综观现代语言学的发展，可见语言学已从单一的符号体系研究向社会人的研究转向，虽然对社会人的指向还不很充分，不够彻底。

语言与社会人的关系，可以从社会心理学的角度加以揭示。社会心理学研究人的社会行为，研究人与人之间的相互关系及其相互影响。语言从本质上讲是一种社会现象，人们创造和运用语言的行为是一种社会行为，语言是人际交际的重要工具，并对人际关系产生重要影响。语言学的一个新视角就是：研究语言与社会人的关系，让人所创造的语言符号体系（客体）满足社会人（主体）的交际需要，并开掘社会人的言语潜能，这就是社会心理语言学的重要使命。

社会心理语言学的建立，旨在建构一个崭新的语言参照系。既往的语言学研究，大致有这样几个参照系，一是语言符号的参照系，如结构语言学。二是拟想的人之参照系，如转换生成语言学。三是客观社会环境的参照系，如社会语言学。四是言语机制的参照系，如心理语言学。这四个参照系都不同程度地忽视了语言主体——社会的人。社会心理语言学正是要将这一长期被忽视的而又是极为重要的语言参照系——社会的人引进语言学，与既往的参照系组成一个互为补充的理论系统。这样，语言学才更有活力。语言学应该向人们表明，语言学不应该只是给人规定无可胜数的清规戒律，语言学不是将人置于被动受规范约束的席位上。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语言是人类的创造物，让创造者屈就于自己的创造物的现象是不正常的。语言学应该从符号王国走向现实社会的人，为现实社会的人能动地运用语言指点迷津，这正是社会心理语言学建构的目的和意义所在。

早在50年代和60年代初，王德春就把使用语言的人作为言语环境的主观因素而引进语言学，明确指出"使用语言的人自己的身份和思想也影响语言的使用"。(《使用语言的环境》载《学术研究》1964年第5期)"言语环境的主观因素主要指说话人本身的诸因素，如身份、职业、思想、修养、性格、处境、心态等。""在众多主观因素中，思想、修养和性格对言语的影响最为深刻。"(《语言学教程》山东教育出版社1987年版)"人的相互作用是社会存在和发展的基础。而人的相互作用在言语交际中产生。……言语交际中相互作用的双方是：说写者和听读者。他们通过话语的生成和理解而相互作用，这一过程既受社会条件制约，又受心理机制支配。"(《谈点社会心理语言学》载《外语界》1985年第3期)日益成熟的关于语言使用主体的思想成为建立言语环境学和社会心理语言学的基本观点之一。这一观点将在本书中得到更充分的阐述。

四. 社会心理语言学的性质

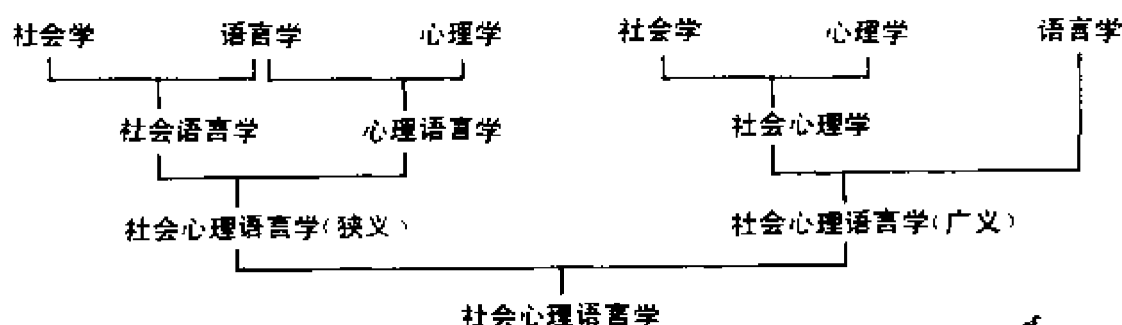
社会心理语言学作为一门新兴的边缘学科，它有自己的理论概念体系，有对语言现象所作的深刻的社会心理分析，也有自己广泛的应用范围，几乎可以应用于人类社会实践活动的一切领域。像这样一门具有独特理论体系和应用范围的新兴边缘学科，从酝酿到建立，存在一个命名问题。心理语言学和社会语言学也有类似的命名经历，在五六十年代，心理语言学产生之际，有人把它叫作语言心理学，这是由于语言学和心理学的交叉，研究各有侧重点。虽然采用了心理学的方式，但由于研究的对象是语言，于是多数学者把它称为心理语言学。例如，德国的赫尔曼于1967年出版了《语言心理学》，1971年这本书在加拿大出英文本时改名为《心理语言学》。社会语言学也有类似问题，美国的费希曼开始时使用

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

"语言社会学"，但是在语言学界广泛运用的是"社会语言学"这一名称，因为它是从社会的角度研究语言问题。

我们所建构的社会心理语言学也碰到了无可避免的类似的命名问题。前苏联语言学者德里泽开始将它称为"语言心理社会学"，现在又叫做"语言社会心理学"。我们考虑到这门学科是从社会心理的角度研究语言的，因此，应称作社会心理语言学。在著述本书之前，我们在各自发表的论文中不约而同地采用"社会心理语言学"，很自然地取得共识。这本书也自然而然地被命名为《社会心理语言学》。

社会心理语言学的命名不仅仅是一个名称问题，因为对命名的认识在一定程度上会影响到对该学科性质的认识。社会心理语言学的学科性质具有多元性和多层面性，我们认为它是语言学的第二代边缘学科，其综合性质可从下表全方位地理解。



社会心理语言学的多元性和多层面性主要表现为，社会心理语言学既是社会语言学和心理语言学的交叉，又是社会心理学和语言学的交叉。

第二节　社会心理语言学的研究对象

从新的语言参照系——现实的社会人——出发，社会心理语言学以下列诸问题作为自己的研究对象。

一．语言与社会化

社会心理学对社会化的研究，旨在揭示婴儿是如何从自然人向社会人转化的过程，人的社会化包括政治社会化、法律社会化、

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

道德社会化、民族社会化、职业社会化、性别角色社会化等等。各种类型的社会化的目的，是为了让个体知道，社会或群体对他有哪些期待，有哪些行为规范，实现这些期待和遵守这些行为规范的条件是什么。

社会心理语言学认为，语言是实现社会化的工具和重要手段，语言在实现各种类型的社会化过程中起着重要作用。语言习得本身是社会化的重要内容，社会心理语言学要研究婴儿从自然人向社会人转化的过程中，不同阶段的语言习得有何特点，不同性别的人在语言习得上有何差异，外部的口头语言和书面语言与内部的习得有何不同，语言社团对个体有何期待，有哪些规范，实现语言期待和语言规范的条件是什么，怎样才能实现这些条件，等等。另外，外语是更高层次社会化的内容，社会心理语言学还要研究外语掌握对社会化有何影响，外语学习的方法和手段是什么以及诸如此类的问题。

二、语言与社会知觉

社会知觉又叫人际知觉，它是对于社会环境里的人的认知。它研究对他人的表情的认知，对他人性格的认知，角色认知，自我认知，等等。

社会心理语言学研究语言与社会知觉的关系，主要探讨语言社会认知的特点，语言社会认知的内容，语言对社会认知的影响。在语言认知的特点方面，主要研究人们利用语言信息形成印象以及印象整理过程中所形成的特点。在语言社会认知的内容方面，着重研究如何通过面部表情和言语表情了解他人或自我的性格，角色等等，借助言语表情正确评价他人和自我。在语言对社会认知的影响方面，主要剖析语言对认知误差有何影响，知觉者的状态、知觉对象的特性，判断时的情境对语言社会知觉的影响，等等。

三、语言与社会态度

社会态度是人对社会事物和他人的态度。社会心理学研究人

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

的社会态度的结构及各构成成份之间的关系，研究态度的形成与改变的条件和过程，等等。

社会心理语言学研究语言对社会态度的形成有何影响，语言行为与社会态度的相互关系，改变态度的语言方法，如宣传、说服等。社会心理语言学还研究沉积在语言文字中的态度，尤其是性别歧视在语言文字中的表现及其原因。

四．语言与人际关系

人际关系是社会心理学的一大研究领域。社会心理语言学对语言与人际关系的研究至少有三个领域：一是语言与人际吸引，如喜欢，爱恋等，它研究语言的人际吸引功能，人际吸引的语言要求，人际吸引的语言艺术。二是语言与人际沟通，它研究有声语言与辅助语言的人际沟通功能。三是语言与人际互动。它研究言语竞争与合作，言语模仿、言语暗示、言语流行、言语塔布、谎言、情话等。

五．语言与两性差异

两性差异是社会心理学中有关测量和解释男女两性心理和行为差异的一个领域。这些差异包括气质、性格、兴趣、动机、智力以及各种社会行为，它以研究男女间的心理差异为主。社会心理语言学研究语言表达的性别差异是多层面的，如发音上的差异，用语差异，交谈上的差异，等等。社会心理语言学关心的是形成这些语言性别差异的社会心理因素，因为语言表达的性别差异受社会心理因素支配，男女的语言交际都存在着一个“性度”问题，在不同心理类型的男女身上，体现着不同的男女性度，这不同程度的男女性度影响着言语交际，如异性交谈的掩饰心理、羞涩心理等也会左右言语交际。

六．语言与文化社会心理

社会心理学所研究的人并非处于单一文化范围，为了研究更广更多的人类的心理和行为，往往采取文化比较的策略，把文化中的相同部分作为控制群，从而比较文化中的差异部分，进而求取文

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

化变项的关系。这种跨文化的社会心理研究也可以用于语言学。

社会心理语言学研究不同民族、不同地区的语言文化差异，传统语言文化和现代语言文化的反差，词语（颜色词，亲属词，数量词等）的文化社会心理，外来词语与外来文化，外来词语与民族心理的冲突，命名（人名、地名等）的文化社会心理，等等。

七. 语言与环境社会心理

社会心理学的分支之一——环境心理学，研究自然环境对人类的影响，如噪音和拥挤对人们心理功能的影响。社会心理语言学研究的环境社会心理，如语言的社会变体——社会方言，语言的地域变体——地域方言。言语环境对语言的影响最直接，时间、地点、场合乃至时代和社会的性质和特点，即客观的时代社会语境，以及交际双方个人情况（如身份、职业、修养、性格、知识水平、生活经验、处境、心情等），即主观的个人语境，都会影响言语交际。语境对语用的制约，语境与言语心理交际的关系，都是社会心理语言学的研究内容。

八. 语言与审美社会心理

作为社会心理学的一个分支学科，审美社会心理学主要研究人们在审美过程中的心理现象和规律。社会心理语言学研究语言的审美社会心理。它认为，语言和言语作为两个既相互联系又相互区别的概念和领域，都各有其审美情趣，即作为交际和思维工具的语言与语言运用的结果——言语作品都各有其重要的多层面的审美价值。内容美与形式美，实用美与艺术美，主观美与客观美，都可在语言和言语作品中表现出来。语言的韵律美、色彩美、规范美、丰富美与言语作品的错综美、协调美、整体美、适应美等都反映了语言与言语作品各自的审美特质，特别是言语作品中的礼貌言语、艺术言语、科技言语等不同语体的言语作品所显示出来的社会审美价值可以进一步丰富目前语体研究的内容。此外，言语作品审美价值的实现是与接受者的接受意识共同作用的，在接受者接受之前，言语作品只是包含表达者意愿的表现形式，言语作品是否

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

具有审美价值或能否起审美作用，常常是通过接受者的接受体现出来的。所以，言语作品能否唤起接受者的审美心理，要由两方面的因素来决定，一方面是由言语作品本身的内容、性质、技巧、风格以及其它潜在的吸引力来决定，具有逻辑性、哲理性、鼓动性、引导性、感染性、艺术性等特点的言语作品，才能使接受者接受并产生共鸣，乃至影响接受者的行为。另一方面是，接受者在接受言语作品的过程中，根据自己的人生观、审美观、社会阅历、生活环境、兴趣爱好、个性气质等对言语作品产生不同的理解和联想，接受者的接受意识随着时代、民族、国家、阶层、文化等的不同而存在各种差异，同一时代、同一民族、同一国家、同一文化、同一阶层的接受者对言语作品的接受意识也因语境（包括现实语境、个人语境、时代社会语境）的不同而不同。因此，言语接受理论或言语接受美学认为，言语作品的审美功能还取决于接受者能动的接受意识。接受者对言语作品的审美是建立在对言语作品的评价调节的基础之上的，它能推动言语作品的创作，推动和调节语言表达。

以往的语言学研究只注重语言表达技巧或语言交际艺术，而忽视了接受意识，导致语言重表达轻接受的偏向。社会心理语言学既重视语言表达，又重视言语理解，它认为言语作品中包含着说话者的表达意识，而决定言语作品审美价值的主要因素还有听话者的接受意识，这种接受意识又能反过来对言语作品起评价调节作用。言语接受理论的一个重要任务就是研究表达意识与接受意识相互影响的规律。

社会心理语言学是新开辟的一块全新的研究天地，它的研究内容十分丰富，除了以上所勾勒的框架之外，还可研究语言的群体心理，语言在粘合群体和瓦解群体中的作用，语言规范如何建立在群体心理基础之上，语言与社会行为的关系，言语交际中各种社会心理效应，以及诸如此类的问题。总之，社会心理语言学是将研究的触角指向社会的人，语言与社会人的关系，是社会心理语言学研究的主视角。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第三节 社会心理语言学的理论和方法

社会心理语言学作为一门新兴的第二代边缘学科，有其自身的语言观、理论基础和方法论基础，这是社会心理语言学作为一门独立的新兴学科的存在基础。当然，由于社会心理语言学的接缘性，它将吸收社会语言学、心理语言学、社会心理学的有益的观点、理论和方法。

一、社会心理语言学的语言观

对语言的根本看法称作语言观。语言是什么现象？这是语言观的核心问题，它是对语言本质的根本性的答案。语言的本质表现在三个方面：(1)属性的特征，(2)功能的特征，(3)本质的特征。三方面的特征相互联系、相互结合，就构成语言的本质，对语言本质的看法就形成了语言观。

既往的语言观不外乎三种：工具观、符号观、社会观。这三种语言观各有其正确性，因而在同其它形形色色的语言观的争鸣中得以驻足于语言学界，并成为不同阶段或不同语言学发展时期的代表。

语言的工具观认为，语言是重要的交际工具，又是思维工具。语言的符号观认为，语言是音义结合的符号系统，生成性和层级性是语言符号系统的特点。语言的社会观认为，语言不是自然现象、心理现象、生理现象、种族现象、个人现象，而是一种特殊的社会现象，它既不是上层建筑，又不属经济基础。以上三种具有代表性的语言观，都从不同角度阐释了语言的性质，具有科学的积极意义，尽管它们仍有发展、提高、充实的余地。

社会心理语言学的语言观认为，语言作为工具仅是交际手段，言语交际的主体是社会的人。言语交际是在由人、语言工具、社会心理、交际对象、言语环境等因素的作用下完成的活动。在言语交际中，话语的生成和理解与社会心理密切相关。社会心理语言学研究人们的言语行为，研究言语活动在其社会活动中的地位，研究

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

活动在实现社会关系和交流信息过程中的地位和作用，研究把理智的、思维的成果应用于社会实践、应用于文化社会意识的途径和机制。

因此，社会心理语言学将研究的主要视角指向社会人的言语活动，人的主动性在言语交际中有时是有意识的，有时是少意识的，甚至是无意识的。所谓有意识的主动性，就是一种有目的、有理据、有对象、有社会规范的主动性，这种主动性的实现以言语环境为中介，社会的人不仅适应语境而且能够影响或改造语境，使之成为自己的社会和文化空间。所谓少意识或无意识的主动性，是指社会人的行为，作为社会心理的个人外化，或来源于个体自身的活动经验，或来自于公认的行为动作的模仿。无论是有意识的主动性，还是少意识的主动性都受社会心理的支配和制约。有意识的主动性所生成的话语多半是有声的、外显的，而少意识的主动性所生成的话语则多是无声的、内隐的，它们均决定于具体语境中的社会心理。

无论是广义的社会心理语言学，还是狭义的社会心理语言学，它们都以社会心理语言观为基础，语言的社会心理观较以往的语言观更多地关注社会的人，更多地强调言语交际的主体意识和主动意识，更多地强调言语交际中社会心理的制约作用。在不同层面的社会心理语言学课题的研究中，会不同程度地反映出语言社会心理观的特质。

二、社会心理语言学的理论基础

1. 语言社会心理研究的历史背景

社会心理语言学是一门初创的新兴的边缘学科，是酝酿中的语言学第二代分支学科。但是，该学科基础的前奏——语言的社会心理研究——历史是悠久的。

1859 年德国的一些人类学家（以后被称为民族心理学家），如拉扎拉斯和斯汤达尔创办了《民族心理学和语言学》杂志，并于 1860 年发表了《关于民族心理学引论》一文，认为历史的主要力量

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

是民族。它在艺术、宗教、语言、神话中表现出来。社会心理学应该揭示这种民族精神活动的规律。1863 年冯特在《关于人和动物的心理讲义》以及 1900 年至 1919 年他的两本十大卷《民族心理学》的著作中，强调民族心理学要对文化产物——语言、神话、风俗、艺术等进行分析研究。1890 年，法国社会学家、犯罪学家塔尔德发表了《模仿规律》一书，指出人的社会行为只能借助于模仿，即现在常说的暗示。后来，法国社会心理学家列蓬写成了《群众论》一书，他所建构的"群体心理"理论强调个人心理和集体心理的密切关系。1908 年，在美国出现了两本以社会心理学命名的著作：一本是美国社会心理学家罗斯的，书中研究了"暗示"和"模仿"的问题；另一本是麦独孤写的《社会心理学引论》，书中解释了在本能基础上形成的社会行为问题。至 1920 年，美国掀起了一场范围广泛的反本能论的活动。至此，社会心理学作为一门科学已正式得到社会的公认，社会心理学的理论探索，特别是语言和社会心理关系的研究，对社会心理语言学提供了有益的启示。

再从语言学的发展来看，现代的社会语言学和心理语言学在产生发展中，对语言所作的社会心理探索，也为社会心理语言学的研究提供了借鉴。如，美国社会语言学家拉波夫在城市方言调查中作了社会心理分析。美国社会语言学家约翰·甘柏兹对语言共同体进行了研究。美国心理学家欧文·特立普在社会语言学方面对语言、话题和听话人之间相互作用作了分析，她分析了交谈中几个主要变项的相互制约作用，并采用了社会心理学测试方法验证其共变规律。罗杰·布朗从社会心理学角度分析了一些欧洲语言的第二人称代词的语义演变和使用，他指出称呼用法既受民族特点、社会结构和集团意识的约束，又与交谈者之间的身份差距及亲疏程度相呼应。英国语言学家彼得·特鲁杰用实证法说明性别差异在言语上的反映，并验证非标准语因具有潜在声望而会影响语言演变。英国社会学家巴兹尔·伯恩斯坦论证有关社会结构、阶级地位、社会文化与"两种语码"教育的关系。美国社会语言学家

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

费希曼对双语现象、语言维护、语言更换、语言规划进行研究，他把个人交谈中选择语言的决定因素与社会文化准则联结成完整的体系。美国人类语言学家戴尔·海姆斯对交际能力进行了研究。美国语言学家尤金·奈达对语言变体进行研究，他强调研究言语活动必须注意伴随语言和语言外诸因素的相互作用。在心理语言学方面，对语言与心理的关系研究颇多，除了上文我们所介绍的语言与社会心理关系的研究文献外，在现代心理语言学的研究中，美国全国语言学和心理学委员会主持了心理语言学研究。他们于1954年编印了反映最初研讨成果和水平的文件汇编《心理语言学：理论与问题概观》，它标志着心理语言学作为正式的新兴学科问世，同时也对语言的社会心理研究有所启迪。以后，行为主义心理学家斯金纳于1957年出版了《言语行为》一书，认为人们说话或对话语作出反应时所发生的事情显然是一个关于人类行为的问题，他建立了行为主义语言学习理论。1959年，乔姆斯基发表了《斯金纳的言语行为》一书，批评了这种语言观。他认为应当区分语言能力和语言行为，人天生有一种语言获得机制，这种机制能根据有限的输入材料产生出无限的句子，只有解释这种语言能力的理论，才有可能对已有的以及任何可能产生出来的句子作出解释。在方法论上，他明确提出语言研究应该采用演绎假设的方法，根据可观察到的事实，对人类的内部语言机制作出假设。

1971年，欧洲成立了社会心理语言研究小组，主要是开展对谈话及言语交际的社会心理研究。在语用学中，人们也注意从社会心理方面探讨言语交际。在社会心理学界，出版了语言与社会心理研究丛书，前苏联语言学家特里泽于1988年出版了《语言和社会心理学》一书，美国语言学家克莱尔和贾尔斯合编了《语言的社会和心理关系》一书并于1980年出版。俄罗斯学者列昂节夫等人对言语活动进行了卓有成效的研究。

国内语言学界也已开始更深入的直接研究，并关注语言与社会心理研究的动向。在1985年二市一省理论语言学讨论会上，王

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

德春在即兴发言中提出社会心理语言学的原则和构思，认为"社会心理语言学不是社会学、心理学和语言学的边缘学科，而是社会语言学和心理语言学的边缘学科，它试图从新的角度探索社会语言学和心理语言学未能研究的问题。"(见《谈点社会心理语言学(在三市一省理论语言学讨论会上的即席发言)》，载《外语界》1985年第3期)。从1987年起王德春在他为其博士生开设的"现代语言学边缘学科"的学位课程中，重点讲授了作为语言学第二代边缘学科的社会心理语言学。1989年，王德春在《酝酿中的第二代边缘学科——社会心理语言学》一文中明确指出，"它(社会心理语言学)既是社会语言学和心理语言学的交叉，又是社会心理学与语言学的交叉"(《现代哲学社会科学文摘》1989年第11期)。孙汝建于1988年起为中文系学生开设了四轮"社会心理语言学"课程，并于1990年发表《社会心理语言学构想》一文，认为社会心理语言学是将社会心理学的理论和方法运用于语言学研究而形成的一门新兴学科，在该文中讨论了社会心理语言学的学科性质和研究对象。(详见《北京师院学报》1990年第2期)。他还运用社会心理语言学理论和方法系统地分析了语言和性别的关系，写成《语言与性别》一书(上海三联书店，1994年版)。这些想法已为有关研究者所接受，并成为共识。

近几年来，虽然中外学术界对话语活动、言语交际、信息交流等问题的研究颇为重视，写成了一些诸如《社会心理与语言》之类的专著，对有关问题进行了有效的研究，但这些研究还局限于个别的领域，停留在基础探讨阶段，还没有形成完整的理论和方法论体系，还没有写出较为系统的社会心理语言学专著。作为一门新兴边缘学科的社会心理语言学还处于酝酿阶段。

2. 社会心理语言学的几种主要理论

社会心理语言学这门新兴边缘学科，应从社会语言学、心理语言学、社会心理学中借鉴理论和方法，因为社会语言学和心理语言学的接缘以及社会心理学和语言学的接缘是社会心理语言学的两

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

个源头。本书在社会心理学、社会语言学、心理语言学以及语用学、语境学、语体学、话语语言学等相关学科的基本理论和方法的基础上，多层面地探索语言与社会心理的关系，形成社会心理语言学独特的理论和方法。下面选择所借鉴的与社会心理语言学关系最密切的理论加以论述。

社会心理语言学着重研究语言和言语的社会心理。现在首先讨论关于社会心理的理论。

对“社会心理”的含义有不同的理解，正像高尔斯坦在《社会心理学》(1939 年)一书中指出的“有多少个社会心理学家，就有多少种社会心理学”。目前国外对这一问题的看法主要有五种：

(1)罗斯认为社会心理学研究“心理面”和“心理流”。“心理面”是指人际之间一致的静态心理现象，如语言、文化、信仰等包含的心理。“心理流”是指人际之间的动态心理现象，如群体的互动等。

(2)戴维斯认为社会心理学是以社会交互作用和人际关系为对象的。

(3)1974 年《新大英百科全书》认为社会心理学是研究个体在社会文化情境中的行为的科学。

(4)奥尔波特认为，社会心理学是研究个体的思想感情和行为是如何受到他人实际的、想象的或隐含的存在所影响。

(5)墨非认为，社会心理学是研究个体成为社会群体的一个成员和在其中起作用的科学。这种观点认为社会心理学应该研究人的社会化。

国内的学者基本上是持综合态度，认为社会心理一方面是指社会的心理即群体和社会中人们共同的心理，另一方面是指社会影响和制约下的个人心理。社会心理现象可以分为两个方面，一是内隐的，一是外显的(即行为)。

我们认为，社会心理语言学所关心的语言社会心理，既是内隐的语言心理活动，又是外显的行为，包括言语行为和非言语行为。既包括语言个体的心理，也包括语言的各种群体心理，还要研究语

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

言社会心理现象发生、发展和变化的规律。因此，社会心理语言学研究个人和群体在与语言心理环境相互作用中，其语言心理活动发生、发展和变化的规律。

在语言社会心理的研究中，有两大理论定向：一是社会学定向，二是心理学定向。也就是说，语言有两种社会心理，社会学的语言社会心理和心理学的语言社会心理。前者研究人和语言社会的关系，解释人和语言社会的相互影响，后者研究与语言社会刺激相联系的个人心理过程，了解语言社会刺激对个人的影响。属于社会学定向的有相互作用定向，属于心理学定向的有新行为主义定向、认知定向、精神分析定向。此外，还可以从生物学定向的角度来研究。

(1) 社会学理论

相互作用定向是社会心理语言学中唯一来自社会学的定向，其基本出发点是，它不是单个地分析个体的语言过程，而是分析集体和社会中诸个体相互作用的语言过程。这一定向最重要的理论有：

① 社会角色论

社会角色是社会行为的中心概念，社会组织与功能是由各种社会角色彼此交织而产生的相互作用。就社会方面而言，各种角色不但是对应的，交互影响的，而且各有其权利和义务。就个人而言，每个人都必须在不同的社会环境中扮演不同的角色，每个人在社会化的过程中学习符合各种角色所期待的角色行为。这种由图尔纳和康维斯等人于1965年提出的社会角色理论，可以用来解释语言的社会心理。如不同角色的言语是不同的，人在社会化过程中要学习符合自身角色的语言，人在社会生活中可以扮演不同的角色，角色语言在社会化过程中的习得以及在言语环境心理中恰到好处的运用均可以从角色理论的角度来研究。

② 符号互动论

符号互动论认为，人有使用和创造符号的巨大能力，主动的、

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

符号的意义是在社会互动中形成和保持的。米德全面分析了精神、自我、社会三者的关系，认为精神是在符号互动中形成和保持的，人是通过扮演各种角色来认识自我的，自我认识的过程离不开语言这种有意义的符号系统。所谓自我由主我和客我组成，主我(I)冲动引发出行为，客我(Me)决定行为的方向。主我客我的关系也是靠符号(主要是语言符号)互动制约的，人际符号互动引起的种种社会现象。语言的重要性可以在社会和个人的关联中得以体现，社会与个人通过语言符号互动来相互影响、相互制约，社会通过符号互动来塑造个人，影响个人自我的发展，而个人通过语言符号互动来维持和改造社会。由于符号互动论强调在互动中创立对事物意义的认识(事物意义通过语言意义来表现)，而社会互动能使社会生活得以维继和创造，因此在语言与人际互动中研究言语模仿、言语暗示、言语流行、言语塔布、谣言、情话就有了理论基础。

③ 参照组论

参照组论以谢利夫为代表，他认为参照组是了解社会定势和自我评价形成进程的"钥匙"。语言的社会心理定势和言语修养的自我评价，也常常借助于语言生活中的参照组。如，衡量言语交际中说话如何得体，如何适度，可以参照你所接触到的话语。一个小孩开始学说客套话，常常以母亲与邻居的客套性交谈或他所听到的若干次同一情境或类似情境下的客套性交谈为参照，往往是先形成原型，然后以此为参照进行言语交际。孙汝建在《度范畴：修辞学研究的新视角》一文中曾运用参照组理论，在语言特性层面上、言语层面上、修辞主体层面上构拟了冗余度、模糊度、生成度和顺畅度、客套度、委婉度以及性度等度范畴；认为度范畴的把握，一是靠语境适切，二是靠原型即参照组。参照组论对度范畴的理解和把握十分有用，对研究语言的社会心理有其理论价值。

(2) 学习理论

新行为主义定向的传统研究项目是学习，又称学习理论。学

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

习理论的核心是：人的行为取决于过去的学习，人的行为是通过学习得到的。在某一情境中，人所习得的行为可以成为后来的习惯。

学习理论在20年代后期就流行了。开始是体现在由俄罗斯巴甫洛夫提出的条件反射理论和美国华生提出的行为主义理论中，后来又通过美国斯金纳的操作条件作用理论而得以发展，近年来学习理论的研究成果较多，例如：

① 模仿学习说。1941年米勒和达乐站在学习心理学的立场上研究模仿，认为模仿学习对产生社会行为有很大的作用。1965年班杜拉与瓦尔特兹更强调学习在社会行为的塑造与个人人格的发展上具有重要性。

② 替代学习说。1940年瓦尔登(Warden)、费尔特(Field)和考赫(Koch)创立这一学说，认为学习者在当时或在事后并不直接重复他人的动作，而只是经由观察他人的操作过程而得到解决问题的要领。

③ 自居作用说。该学说认为，在社会化过程中，个体常有“想着某某人”的倾向，这一倾向会使其在感觉、思想、态度及行动上模仿他人。这种对他人的整个人格所发生的全面而持久的学习，便称为自居作用。

学习理论对研究语言的社会心理启发很大，它假定人的行为原因主要存在于他过去的学习历史中，它倾向于在外部环境中寻找人的行为原因。语言运用作为一种社会行为，它的形成原因既可以从个人的学习历程中去寻找，也可以从外部环境中去寻求。当然，学习理论旨在对外显行为作出解释，而不是说明人的心理或主观的状态。而社会心理语言学既要研究外显的语言行为，又要研究人的语言心理和人们运用语言时的主观状态。

(3) 认知理论

认知理论认为，人的行为有赖于他知觉社会情境的方式。它通过人所特有的认知过程来解释社会行为，并从心理活动、心理生

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

活的结构等方面着重研究认知过程。它主要来源于格式塔心理学及勒温的动力场理论。从语言的社会心理角度看，认知理论中的两条原则——整体性原则和焦点注意性原则，适合于语言社会心理的分析。在语言运用中，人们是将语言各部分刺激组成一个整体去认识，并在言语中认知作为语义信息的焦点。语用学上所采用的"焦点"概念，从信息的角度是最能引人注意的。

在认知定向理论中，归因理论和社会认知理论可直接用于语言的社会心理研究。

① 归因理论

归因就是人们利用信息去确定自己或他人的社会行为的原因。语言中为什么会存在着性别偏见？言语中为什么会存在着两性差异？一种得到社会公认的语言规范为什么对言语具有制约性？为什么人们会一致默认语言中的"约定俗成"现象？诸如此类的问题，都可以利用归因理论来分析。

② 社会认知理论

它主要是将认知心理学的结果应用于社会心理学而产生的。它关心的是信息是如何从环境进入人的头脑，它强调研究社会知觉、社会记忆、社会判断三个方面，即研究人们知觉和编码加工社会刺激的方式、个体如何贮存有关人和社会事件的信息、人们如何把所得的信息汇集起来对社会事物作出判断或推理。语言是信息载体，言语是传递信息的社会行为。人们对这种载体和社会行为的认知，它的编码以及加工信息而形成社会刺激的方式，都很值得研究。如，为什么我们对一个人抓自己的头不会加以注意，而当他大声呼喊时我们便留心他？为什么命令性的话语比请求性话语更容易引人注意？语言的社会记忆重点是如何恢复头脑中的信息，如回忆场面、情节、言语。语言的社会判断主要研究语言信息的汇集以至形成印象或结论。总之，认知理论对语言的社会心理分析有一定的借鉴作用。

(4) 动机理论

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

动机理论强调动机在发动和指导人的社会行为中的重要作用。精神分析学派认为人的行为是由人的内部驱力、冲动、需要而发动的。动机理论分为三种:

① 需要满足理论

个体具有一些特定的需要,正是为着满足这些需要而发生行为。有强烈自尊心的人总需要别人去赞美他,他不仅喜欢听溢美之辞,还会与经常奉承他的人交友。需要满足理论既与弗洛伊德的精神分析有关,又与马斯洛人本主义心理学中的需要层次理论有关。马斯洛认为人的需要分为生理、安全、相属和爱、尊重、自我实现这五个层次,人的行为就是为了满足这些不同层次的需要而采取的。人类的不同层次的需要可以通过言语来表现,非语言行为也体现出不同的需要。

② 理性决策理论

人们是用理性的合乎逻辑的方式作出最佳选择,选择前首先计算出各种活动的代价和收益。语言的理性意义的表达,受制于理性决策。语体的选择、语句的选择、语气的选择,都依赖于人的理性决策。当然,社会心理学强调人在作出活动选择时有违背理论的方面。这一点也适用于社会心理语言学:言语活动的选择和语言形式的选择,也有不完全依赖于理性的时候。在一定的社会心理环境中,也可以取决于情感。因此,语言选择模型具有理性和非理性两个方面。

③ 社会交换理论

社会交换理论认为,人的行为是为了追求更大的利益。当两个人互动时,他们交换了益处和代价,互动的代价可以是物质也可以是心理满足。言语中的情话、应对、吵骂都可以用社会交换理论来分析。

(5) 生物学理论

人来到社会后就带有许多不同于动物的生物学特点,也有与他人不同的生物学特点。人的先天性的生物学特点对人后来的社

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

会行为包括言语行为都会产生影响。

人的本能论和把进化论用于说明动物社会行为以及个体的研究，对语言社会心理的研讨有间接的启迪。如，研究语言的两性差异时，可以发现：女性发音的绝对音高大于男性，男性发音的“元气”比女性足，以及女性用语的特点等。这些差异有时可以从生物学理论上得到解释。这种理论虽然不能独立地解决语言的社会心理问题，但它不失为研究语言社会心理的重要参考方面。

三、社会心理语言学的方法论基础

社会心理语言学的建立有其方法论的基础。所谓方法论是指：

1. 一门学科的原则性指导思想，如，这门学科为什么要研究，研究的领域和范围，怎样去研究。本章所讨论的问题都属于这种层次上的方法论问题。

2. 某知识领域采用的方法论原则的总和，或称次一级的指导原则。社会心理语言学的次一级指导原则是：(1)系统论的原则；将语言看成是不同层次社会系统中成员之间交际的工具，即从社会系统中人的社会心理活动中去研究言语行为，并置于社会系统中去加以检验；(2)定性定量相结合的原则；(3)矛盾发展的原则；语言的社会心理是随着社会而发展的，这种发展是一种矛盾斗争的过程。在矛盾发展过程中，一些社会心理活动减弱，一些新的社会心理活动出现，从而使语言社会心理发展达到新的水平。

3. 具体方法的总和

社会心理语言学还处于建立的阶段，常常需要在研究实践中同时遵循其来源学科——社会语言学、心理语言学、社会心理学等的方法。这就产生了社会心理语言学家的特殊任务：把这些学科的相关内容进行独特的对比研究，并使其相互影响或相互接缘。下面论述的是社会心理语言学研究实践中经常使用的具体研究方法。

① 观察法

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

观察法是社会心理语言学研究中对人的社会行为包括言语行为进行直接观察的方法。观察的方法是多种多样的，研究者不作任何干预而客观地观察和记录言语行为称为“一般观察法”。研究者参与言语活动同时进行观察和记录称作“参与观察法”。如果被观察的言语主体不知道你在从事观察称为“隐蔽的参与观察法”，相反，如果言语主体知道你在观察他的言语活动和交际行为，这便是“公开的参与观察法”。

② 实验法

因场合的不同，实验法可以分为实验室实验法、自然实验法、现场实验法。实验室实验法能高度控制所研究的言语环境，能最大限度地突出你所要掌握的重要因素，防止无关因素的干扰。自然实验法是介于观察法和实验室实验法之间一种方法，它所研究的变量（指性质上数量上可以变化、操纵或测量的条件、现象或特征）不是由实验者操纵的，而是由环境操纵的。实验者只是利用一定的条件，事件的实验是按照自然顺序进行的。这种方法大大减少了实验室实验法的人为性，具有较好的效度。所谓效度是指测量被测对象时所具有的真确度，即所测结果必须符合测验的目的。效度分为内在效度和外在效度，内在效度指研究结果反映所要测量的心理差异的程度，防止人为性或无关干扰的程度。外在效度是指研究结果的概括程度，概括程度高则外在效度高。自然实验法之所以具有较好的效度，是因为它是由现实的人在现实的语境中表现出的非研究者人为控制的行为。现场实验法是研究者在现场呈现一定的刺激，对环境加以一定的控制的情况下观察被试的反应。

在不同的课题研究中可以择用适当的实验法，也可以同时采用两种或多种方法，以提高实验的信度。所谓信度，是指一个测量所测得的分数的稳定性或可靠性，即测得的分数的可重复性。如果一项测量在同一个人身上数次使用结果类似，则该项测量的信度较高。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

③ 调查法

调查法又称询问法。它是由研究者拟定一系列问题，向被调查者提出，并让他们回答，然后整理所得资料，从中引出结论。例如，我们曾对高校文科学生进行现代汉语教学的调查，对高校理科学生进行语言能力的调查。

调查法可以分为访谈法、问卷法和档案调查法。访谈法是研究者亲自访问被调查者，向他们直接提问、记录、整理。问卷法是以书面形式向被调查者书面提问，对所填写的问卷进行归纳、整理，得出结论。档案调查法不是对现在的人员进行调查，而是利用现存的档案材料进行分析，得出结论。档案材料包括与调查相关的一切语言文字材料。如，研究儿童文学中关于男女角色的描述对男女儿童性别角色观念的影响，就可以采用档案调查法对儿童读物及其语言性度进行分析。

综上所述，社会心理语言学研究的方法论是多层面的，包括关于这门新兴学科的理论方法的探讨，该学科研究的一般性原则，以及具体的研究方法。研究社会心理语言学的方法论问题，应该首先建构起方法论的框架。

我们认为，社会心理语言学的方法论框架，既要反映这门学科的体系性，也应兼顾操作性。本章已谈了体系性问题，关于操作性，很有必要强调几点：

(1) 本节介绍的几种具体研究方法仅是举例性的，从社会心理语言学的接缘性看，相关语言学科的研究方法都可借鉴。比如，北京女青年喜欢将 j.q.x.发成 z.c.s.是受社会心理的支配，喜欢娇柔美的社会心理导致了语言的性别差异，又如，江苏如皋市政府所在地——如城镇，“城里人”常常是 n.l 不分(将 n 发成 l)，进城不久的：“乡下人”也乐于以此为时尚，以显示身份的变化。这里就要采用方言调查的一些方法和社会语言学的研究方法。

(2) 方法随课题的不同而变化，不同的课题可以采用不同的研究方法。社会心理语言学不同的研究对象很难在方法上划一，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

如语言社会化的研究就难以进行定量分析。

(3) 每一种研究方法都各有其优缺点，在操作上都受一定条件的限制。在具体使用一种研究方法时，研究者的倾向、被试者的倾向以及调查的环节都会影响语言社会心理的研究。所以，社会心理语言学的研究方法具有多样性和开放性。

第四节　社会心理语言学研究的意义

一、社会心理语言学研究的理论意义

社会心理语言学这门语言学第二代边缘学科，具有自身的理论和方法，用来对语言现象进行深刻的社会心理分析，因此有广泛的应用范围。它几乎可应用于人类社会实践活动的一切领域。从理论上看，社会心理语言学研究的意义在于：

1. 它将研究的视角指向社会的人

如前所述，以往的语言学所建构的参照系各不相同，索绪尔和结构语言学以语言符号体系为参照系，乔姆斯基的转换生成语言学以拟想的人为参照系，社会语言学以客观社会环境为参照系，心理语言学以言语机制为参照系，它们都不同程度地忽视了社会的人，而社会心理语言学大胆地将社会的人引进语言学，正式建构起社会的人的参照系，这是语言学理论发展的一个重要内容，它扩大了理论语言学的研究领域。

2. 它弥补了社会语言学和心理语言学的不足

社会语言学研究的是语言和言语的社会变异，心理语言学着重研究语言的个人心理和言语机制。社会语言学和心理语言学的产生和发展，对既往语言学而言，无疑是一种进步，但也有一些问题是这两门学科无力解决的，如，话语交际一方面受社会因素制约，同时又受社会心理制约。社会心理语言学将话语交际置于受社会心理制约的社会交际环境中加以考察，它不局限于对语言进行结构、功能、历史和对比的分析，而是将语言与人的社会行为联系起来对话语进行社会心理分析，这就弥补了社会语言学和心理

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语言学的不足之处。

二、社会心理语言学研究的实践意义

1. 能积极指导群体交往中的言语交际

人的言语交际贯穿于一切社会活动领域，对言语进行社会心理分析，可以帮助达到不同语境中的相互了解，这对教育工作、新闻工作、宣传工作、社会管理工作都很有意义。

人际的相互作用是社会存在和发展的基础，而人的相互作用是在言语交际中产生的。生产力在言语交际中成为现实的力量，社会关系在言语交际中产生、再现和变化。言语交际中相互作用的双方——说写者和听读者，通过话语的生成和理解而相互作用，这一过程既受社会条件制约又受心理机制支配。如果一个环节失误，就会出现误差，影响意义的表达，妨碍双方的彼此了解。

2. 能帮助人们更快更准地把握信息

在信息社会，一个人的社会活动效率多半取决于他获得信息时能否挑选要点，有无应用信息要素的熟巧。话语承载的社会信息是丰富的又是庞杂的。有新信息，也有已知信息，有有效信息又有冗余信息；有促进社会前进的革命信息、科学信息，也有影响社会进步的破坏信息，包括闲言碎语、流言蜚语。这些信息都能左右人的行为，控制人的行为。而善于从这些信息中获得有效的科学信息就成为一个人的重要社会能力。即使语言手段在话语中体现的知识信息，也不总是能转化成听读者的财富。读书破万卷而不得要领者有之，听话不知其言外之义者有之，这些人不能捕捉话语的信息焦点，不能领会信息目的。而信息目的分析作为社会心理语言学的重要方法，却可以解决这方面的问题。现在提倡的快速阅读法、为信息而读、听信息焦点、透彻地交流话语信息等等，都与对话语的社会心理分析有关。

社会心理语言学研究的理论意义和实践意义，因其研究对象的多样化而多层次地反映出来。如对双语现象的社会心理研究为制定语言政策提供了重要依据，语言社会化研究为语言习得和外

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语学习奠定了社会心理基础。语言与人际沟通、语言与社会文化心理、语言与两性差异、语言与环境社会心理、语言与审美社会心理的研究对言语交际、话语生成和理解以及多方位地认识语言和言语的社会心理特性都有重要意义。此外，社会心理语言学作为一门新兴边缘学科的产生和发展对其它相邻或相关的语言学科，如语用学、语境学、语义学、话语语言学、语言教学论等都有积极的推动作用。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第二章　语言与社会化

第一节　语言社会化的内容

一、社会化的含义

社会化是个体通过社会的交互作用，适应并吸收社会的文化，成为一个合格的社会成员的过程，也就是自然人转变成社会人的过程。社会化有两大任务：一是使个体知道社会或群体对他有哪些期待，规定了哪些行为规范；二是使个体逐步具备实现这些期待的条件，自觉地以社会或群体的行为规范来指导和约束自己的行为。

人的社会化过程是在个体与社会的交互作用中完成的。个体通过社会化，习得人类社会生活的基本知识和劳动技能，获得适应社会、改造社会所需的行为规范，成为真正的社会人。社会要保持、发展自己的文化，就必须用统一的规范约束和指导社会各成员的行动，促使每个社会成员发展成为符合社会要求的人。

社会化不仅仅是婴儿到成人的短暂过程，而是一个持续终身的过程。根据人的发展周期，社会化可以分为以下类型：

1. 基本社会化。指童年期的社会化。这是让儿童学习生活知识，培养语言能力和认知能力，掌握行为规范，建立感情联系，发展道德及价值判断的标准。

2. 预期社会化。主要指在学校里进行的社会化，学习将要承担的社会角色，为进入社会作各种准备。

3. 发展社会化。指成年期以后的社会化。这是在实现了基本社会化的基础上进行的。由于社会生活的发展变化，个体随着

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

环境和自身的变化要接受新的期待和要求，承担新的义务、角色和责任。

4. 再社会化。当个体的生活环境或所担任的社会角色发生急剧变化时，为了适应这种新的情况，个人的生活习惯、行为准则、价值观念等需要作出重大调整，并开始新的学习。如迁居异国他乡时，需要学习当地的语言、了解当地的风俗习惯。

总之，社会化是个体学习不同的社会角色，逐渐形成自己的政治观念、道德观念、行为规范、价值准则和性别角色的过程，它的内容相当广泛。主要内容有：

1. 政治社会化。这是一个人的政治态度和政治信念形成的过程。换言之，是个人学会现有政治制度容许的规范，态度和行为的过程。

2. 道德社会化。道德是一个社会调整人际之间以及个人与社会之间关系的行为规范的总和。个体将道德规范逐渐内化的过程就是道德社会化。

3. 性别角色社会化。社会角色是指社会群体对处于某一特定地位上的个人所规定的一套行为模式。男女的差异不仅表现在生理、心理上，还表现在社会特征上，如态度、人格特征和社会行为模式的差异。不同社会文化对不同性别的人有着不同的角色期待。个体自呱呱落地之日起就受到各种社会作用力的影响，以保障他成年后按自己的性别角色合乎身份地参与社会生活的各种活动。个人学习自己所属文化规定的性别角色的过程就是性别角色的社会化。

支配和影响个体行为社会化的因素很多。遗传和环境是影响个体行为的客观因素，成熟和学习是影响个体行为发展的主观因素。遗传因素是人的社会化的潜在基础和生物前提，遗传不但决定了个体的身高、体型、肤色、血型等，还与个体的智力、知觉、动作行为有关。如果不具备人的遗传素质，人的社会化就不复存在。如果仅仅具备了人的遗传因素，而没有适当的社会条件，个人的社

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

会化将无法实现。环境因素，包括社会文化、家庭、学校、同辈群体、大众传播等。作为主观因素的成熟因素，既指个体发展达到完成的状态，又指个体在发展过程中趋向完成状态的一种相对程度，即成熟度。学习是一个持久的社会化手段，也是社会化的主要实现途径。学习因素自然会影响个体行为的社会化。

二、语言的社会化

1. 语言与社会化的关系

语言是社会化的重要工具。在自然人变为社会人的过程中，个体通过社会环境、社会关系来掌握社会经验时，必须借助语言工具。个体无论是在习得人类生活的基本知识和劳动技能，还是获得自身的生活目标和价值观，以及掌握行为规范时都不能离开语言。个体在一切社会化阶段中，由童年期到学校、到社会直到成年期后的社会化过程中，都不能没有语言。政治社会化、道德社会化、性别角色社会化、民族社会化的实现也都离不开语言。

此外，语言本身也有社会化的问题。以往的社会心理学研究都程度不同地忽视了语言社会化的问题。人类个体要适应社会文化、要吸收社会文化、要成为一个合格的社会成员，就必须完成语言的社会化过程。

2. 语言社会化研究的项目

语言社会化研究的项目可以从社会化的种类、社会化的内容、社会化的因素等方面加以阐述。

从社会化的种类来看，童年期的社会化已经将语言习得作为重要内容。在学校里进行的社会化，主要是学习将要承担的社会角色，在这种预期社会化过程中，母语和外语的学习，以语言为媒介的其它知识和技能的学习已成为必备的内容。成年期的社会化和再社会化是为了接受新的期待和适应新的情况所从事的学习，其中包括母语、外语和某种语言变体的学习和掌握。

从社会化的内容来看，政治的社会化是一个人的政治态度和政治信念的形成过程，其中国家意识和爱国情操的培养是政治社

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

会化的重要组成部分。现以国家意识为例说明语言的作用。儿童早期视国旗、国歌、国家领袖为国家的代表，国旗、国歌和领袖是具体的，富有象征意义的。有关国旗、国歌和领袖的词语的掌握与儿童的国家意识紧密相连。中期的儿童以有关国家、政治群体的抽象观念作为爱国的依据，他们通过他们自己或家庭成员或他人享有的公民权和社会责任以及各种社会活动来体验和培养国家意识。随着年龄的增长，儿童逐步知道世界由许多国家组成，并了解一些国际组织。儿童由国家象征期到抽象国家观念期再到国际组织系统期，这三个国家意识阶段中，有关国家意识的词语的理解和掌握是一个由小到大的有序系统，形成词汇的"国家场"。它的形成和发展是国家意识形成和发展的标志，国家意识和爱国情操也自然流露在儿童的言行中。

道德社会化是道德规范的内化，发自内心地对人关心，以至产生相应的行动。在这种道德表现的过程中，语言参与道德的社会化进程，同时各种道德观念反映在语言中。

性别角色的社会化是在社会文化背景下学习特定性别角色的过程。由于社会文化背景不同，人们对性别角色的期待也不同，语言本身反映了性别角色的差异，如男先女后的语序——男女、父母、夫妻、男大当婚女大当嫁，男耕女织之类的词语，正是性别角色社会化过程中对女性歧视的反映。社会语言学研究语言与性别的关系时，很少深入到社会心理的角度去探讨语言社会化的进程。

民族社会化是指个体的行为符合民族风俗习惯的过程。语言不仅是民族文化的载体，它本身还蕴含着许多以社会文化为背景的国俗语义，在使用民族语言时应该考虑到社会文化的因素。

语言本身的社会化，主要是指人由自然人发展到社会人过程中语言的作用以及语言的学习。它是语言社会化研究的核心。

由此可见，语言既是社会化的内容，又是社会化的手段。语言作为社会化的内容，表现为母语的社会化和外语的社会化。语言作为社会化的手段，主要表现为语言在实现社会化过程中起着关

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

键作用。儿童通过语言了解他所生活的社会和群体，了解社会对他的期待，了解自我和他人，通过语言来表达自身的愿望。可以说，人类个体从自然人转变为社会人的过程中，语言起了重大的作用。人类在社会化过程中，不仅用语言来表达价值观、文化观、道德观等等社会化内容，而且使社会化内容反映在语言材料中，使语言成为社会化的镜子。语言材料概括地反映该社会群体的一些价值观、思想观念、主观态度和潜在意识，个体在语言学习过程中或多或少会受到这些内容的影响。例如，汉族人的一些封建尊卑观念，在语言中折射出来，人们在频繁地接触"夫贵妻荣"，"男尊女卑"，"夫唱妇随"等词语时，就会潜移默化地受到男尊女卑伦理观念的影响。

在社会化过程中，尤其是成年以前的社会化阶段，个体的辨别力较弱，求知欲很高，可塑性强。他们往往从现成的语句中吸收人生哲理，而积淀在语言材料中的道德观、伦理观、情操观、人生观、价值观等观念就渗透进社会化过程中，对个体产生重要影响。这种影响可以是积极的，也可能是消极的。因此，谚语、成语、歇后语、格言、警句等熟语材料所反映的价值取向，是语言社会化进程中不容忽视的问题。例如，汉语中有许多含"三"的熟语。三番两次（强调不只一次）、三翻四复（变化无常或反复多次）、三复斯言（反复朗读和体会这句话语）、三令五申（一再命令告诫）、三朋四友（多指一些不正经的朋友）、三思而行（反复考虑后再做）、三人成虎（比喻流言被众人传播，足以惑乱视听）。中国人喜欢用"三"，可能是对古典的崇拜心理，在一些带典故的熟语中，"三"既可以表示"虚"，也可以表示"实"。如三从四德、三顾茅庐、三足鼎立、三纲五常、三姑六婆、三皇五帝、三教九流、三生有幸均为实指。三魂七魄、三思而行、三灾八难、三复斯言均为虚指。上述带"三"的成语均出自古典文献，并涉及人们社会生活的各个方面，于是形成了对古典用法的崇拜心理，尤其是古典小说中常有三顾茅庐、三打祝家庄、三碗不过岗、三过其门而不入、三折肱为良医的故事以及一些

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

与“三”有关的格言长期影响了汉人的用语习惯。

语言的社会化是在特定的社会环境和现实生活情况中实现的，对语言所代表的特定事物抱何种态度会反映到语言的社会化过程中。例如，汉语中的“狗”多半具有贬义色彩，如：走狗、狗腿子、狗头军师、狗屎堆、狗屁、狗皮膏药、狗仗人势、狐群狗党、狼心狗肺、狗血喷头、狗嘴里吐不出象牙等。在西方，狗是一种宠物，因此英语词 dog(狗)构成的用语无厌恶之意，至少是褒贬参半的。

由于文化背景的不同，操一种民族语言的人理解另一种民族语言的话语时，会产生信息差。中国人和西方人在用汉语进行交际时，常会因文化背景的不同而出现交际的文化障碍。比如汉语的婉言原则不能使西方人接受，因为中国式的委婉度太大。又如中国式的礼貌性问候是和现实情境联系在一起的，以至西方人把礼貌原则误认为是多管闲事的盘问。

第二节　语言学习与社会化

人在社会化过程中要不断地借助语言来学习社会上的各种规范和知识。人的成长分为自然成长和社会成长，社会成长的过程也就是社会化的过程。人类具有语言创造和语言运用能力，这正是人类个体从自然人向社会人转化的工具和杠杆。人类个体借助语言来学习社会文化，掌握各种知识，积累生活经验，指导自己的行为，参与社会生活，调节社会关系，创造社会财富。语言的使用要受到社会的制约。人们在运用语言进行交际时，要遵守社会约定俗成的语言规律和规范。母语和外语的水平的高低，语言运用能力的大小，是个人社会化的重要尺度和标志。

一、语言的个体社会化历程

语言是音义结合的词汇和语法的体系，人类个体在社会化进程中掌握语言。人生下来后有较长的依赖生活期，即生理上不能独立生活的童年期，这是个体能够接受广泛而深刻的社会化的重要时期。在依赖生活期中，个体是从言语中学习语言的。随着依

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

赖期的消失，又能渐渐地就语言而学习语言，其间有一个过渡状态，即边学言语边学语言。这就是人在社会化前期的语言学习。

1. 儿童语言习得的基本规律

儿童的成长可以分为几个阶段：出生前叫胎儿期，出生到一岁称乳儿期，1—3岁是婴儿期，3—6岁是幼儿期，6—12岁是童年期，12—14岁是少年期，14—18岁是青年期。教育学分别将这七个时期称为：胎儿期、哺乳期、托儿所期、幼儿园期、小学时期、初中时期、高中时期。

胎儿寄生于母体中约280天的时间。随着他降临到大千世界，在母体中适应生存的无条件反射也随之带到人世并很快在此基础上形成条件反射。

乳儿生下来受冷空气刺激就会哭，用针刺小手，小手就会缩回，食物放在嘴边就会流唾液，这些都是无条件反射。乳儿的无条件反射主要是：(1)食物反射，用手指接触乳儿的面颊，乳儿就会转头用嘴去吮吸。(2)巴宾斯基反射。如果轻轻地刺激乳儿的脚底心，就会使他脚趾向上呈扇形张开的动作，但八九个月后这种现象就消失了。(3)达尔文反射，又叫把握反射。如果用东西接触婴儿的手掌，他就会紧紧抓住不放，两个月以后这种反射就消失了。(4)行走反射。用手扶在他的腋下，让其双脚着地，会引起他迈步行走，有的在出生6天后就在成人扶持下“行走”，这种反射到8周后就消失了。乳儿还有一些行为同先天的无条件反射有着密切的联系，实验表明：12—13天的乳儿就能模仿成人的面部表情和手势。

儿童的言语活动和言语行为就是在这些先天的无条件反射的基础上，在后天的生活中发展起来的，而且在发展的过程中，各个时期均有其特点，表现为一定的阶段性。例如：30个月前的儿童的言语行为表现为：从出生到6个月，有对人声的最初反应和最初的非喊叫声，能发出表示愉悦的声音，做发音游戏。6—12个月时，能发出声音表示需要或不愉快，能认识发音，辨别父母或保姆

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

的声音，能最初模仿发音。12—18个月时，有表示自我意义的发音，能听从简单的命令，能模仿少音节的词。18—24个月，能讲两个以上的词，能使用代词，能给事物命名，能理解简单的句子。24～30个月时能讲简单的句子。

2. 儿童语言习得的三个阶段

人类个体的语言习得有一个由不会到会、由慢到快、由知之甚少到知之甚多的渐变过程。人类个体的语言习得大体上经过了言语准备期、言语理解期、言语表达期三个阶段。

(1) 言语准备期

婴儿从出生到一岁，处于言语准备期，又叫言语前期，心理学上称之为乳儿期。婴儿出生后最早的发音就是出生后的第一声啼哭。到了乳儿期的后期，由饥饿、疼痛不适引起的啼哭成了婴儿满足自己需要和引人注目的手段。

从二三个月以后，婴儿在吃饱喝足，身体舒适时，常常发出“哦、哦、哦”，“啊、啊”的呀呀学语声，以表示愉悦。四五个月就能把元音和辅音拼起来，发出无所指的da—da或ma—ma的声音，九十个月，婴儿已能模仿别人的发音，而且能“听懂”他人的一些言语，别人说“拍手”，婴儿就能做拍手的动作。别人说“再见”或“拜拜”，婴儿就能做摆手的动作。到了一岁时，婴儿能听懂的词就更多了，而且能理解别人的语调，能分辨出温和、严厉的语气和态度。但能说出的词并不多，往往是一个词代表许多意思，如果说“娃娃”，可以表示看见了娃娃，也可以表示要娃娃玩具。

(2) 言语的理解期

从一岁到一岁半是婴儿的言语理解期。这一时期，儿童对成人言语的理解能力迅速发展，成人问“帽帽在哪里?”婴儿就会转过头去找，或用小手表示，但该期婴儿所理解的词语主要是名词或称呼，其次是动词，其它的词类则很少。儿童所说的话语也主要是单词句，即用一个词表示一句话的意思，并且常用重叠词，如用“饼饼”表示“要吃饼饼”或“饼饼掉在地上了”。这种现象可以称作“以

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

词代句”的现象，它是言语理解期一个重要的特征。

(3) 言语表达期

从一岁半到三岁是言语表达期，这是言语机制发展的活跃时期。儿童所掌握的词语数量显著增加，词类也扩大到形容词、副词、代词等。话语以多词句为主，而且逐渐学会掌握语法结构。下表可以表明儿童在一岁半到三岁时词类和句型的掌握情况。

言语表达期儿童词类习得比例

词类百分比 / 年龄	名词	动词	形容词	副词	代词	其它	总计
1.5～2岁	38.5	31.5	6.5	9.3	4.3	0.9	100
2～3岁	24.5	27.5	7.2	11.1	17.6	12.3	100

言语表达期儿童句型习得比例

句型百分比 / 年龄	单词句	简单句	复合句	总计
1.5～2岁	37.7	55.0	7.3	100
2～3岁	4.9	52.8	42.3	100

(转引自孙汝建《语言与性别》)

3. 口头言语的习得

儿童在习得口语的过程中，表现出明显的男女差异。婴儿时期由于女婴左脑半球比男婴成熟得早，又由于父母对女婴常用“交谈”的方式，对男婴常用逗闹抚摸的方式，因此，父母对婴儿作自言自语式的谈话时，一岁以内的女婴说话比男婴多，女婴学会说话比男婴平均要早2到4个月。女婴一般在出生九个月左右就已经能“懂得”成人所说的有限词义，而男婴听懂词义比女婴要晚些。“以词代句”现象的出现，女婴一般在一岁以前，而男婴则通常在一岁以后。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

由于女婴的单词句现象出现得比男婴早，因此，在单词句向简单句的过渡上，女孩比男孩迅速。一般来说，女孩在一岁半以前就会说简单的主谓句，如“妈妈抱抱”，“宝宝吃吃”；就会说简单的述宾句，如“妈妈买苹果”“爸爸骂宝宝”。一岁半以后，女孩已经能说简单的复杂谓语句，如“给宝宝拿饼饼”，“妈妈吃爸爸糖”。两岁前，女孩已经开始说一些复合句了，如“宝宝吵，爸爸骂宝宝”，“妈妈上班，宝宝睡觉”。两岁以后，女孩能掌握最基本的言语，并逐渐掌握了一些抽象的词类，如代词、形容词、副词、连词等，能表达时间概念、人和物的关系，能对人作简单的评价，开始出现独白言语。而男孩从单词句过渡到简单句通常在一岁半以后，对话性言语出现得较晚一些，复合句的出现通常要到两岁或两岁以后，独白言语的发展也晚一些。

在口头言语发展的速度上，女孩较男孩要快一些。在同一年龄阶段，女孩的口头言语发展水平要高一些。这种情况在 2～3 岁儿童口头言语发展的关键时期表现得尤为突出。女孩口头言语发展的这种优势，一般要持续到青春期。青春期以后，这种优势将逐渐减弱。

流畅性是女孩口头言语习得的一大特色。

女孩的口头言语一般比较流畅，吐字清晰，口齿伶俐，对话能力强，在对话中很少犹豫和中断，给人以一气呵成之感。在独白言语活动中，注重是否通俗易懂，为对方所接受，注重描述的连续性，善于运用面部表情来辅助说话。与女孩相比，男孩在流畅性上则略逊一筹。除了女性大脑左半球发育比男性快一些之外，在生活环境中女性的口头言语刺激较男性要多一些，从而使得女孩学会说话要比男孩早，加上女性性格温柔，善于交际，从小就比男性显示出更多的社会反映，3 至 4 岁的女孩每天差不多要花 25%左右的时间与人交往，而男孩 2—3 岁时的言语刺激，即成人与之对话比女孩少，所以男性口头言语的流畅性比女性差一些。男孩口头言语流畅失控，言语节奏失调等，最容易在 4 岁左右表现出来。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

女孩口头言语发展的又一特色是情感性。一般来讲，女性比男性在情感上更为丰富、敏感，更容易渗透到生活的各个方面，因此女孩的口头言语富有感情色彩，谈吐细腻感人，注重口头言语的轻重缓急，抑扬顿挫。而男性口头言语喜欢使用抽象词语，说话平直，缺少女性口头言语的魅力，但更有逻辑性和哲理性。

4. 书面言语的习得

人类凭借文字来记载口语，表达自己的思想，就形成了书面言语。男女儿童书面言语的习得也有差异。女性在书面言语的发展中，同样显示出流畅性和情感性的特点，而男性在书面言语中显示的是逻辑性和哲理性。

口头言语可以利用言语的节奏、避免犹豫和间断来显示其畅达的语流，书面言语则依靠反复斟酌，详细删改，注重词句的通畅、清晰。女性长于叙述和描写，善用短句也有利于言语的流畅。

口头言语可以运用高低、轻重、快慢等语调的变化和借助表情动作来加强表现力，女性在书面言语中运用具有感情色彩的词语来喧染气氛，通过适当的写作技巧和标点符号来表明语气和表现情感，其书面言语作品往往呈现出细腻、委婉、深沉的风格。

男性的书面言语与口头言语相比，更能显示出逻辑性和哲理性。由于书面言语具有更大的展开性、预计性和复杂性，因此男性的勤于抽象思维的特点可以在书面言语中充分发挥，他们能以新奇的构思，多变的结构，抽象的语汇，富有哲理性的语句去弥补流畅性和情感性的不足。

美国心理学家桑戴克和麦科比认为女性的言语能力优于男性，这主要是以言语发展的速度和特色而言的，至于在其它指标上，并没有明显的优势。

5. 内部言语的习得

在社会生活中，有些人性格开朗，能说会道，有些人性格内向，不善言辞。一个人能一天到晚不说一句话吗？也许你会举出这样的例子来：小说《红岩》中的华子良装哑巴，整天不说一句话。英国

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

小说《鲁宾逊飘流记》中，鲁宾逊一个人飘流到没有人烟的荒岛上，日本少尉小野田在菲律宾卢邦岛的丛林中独自生活了29年，日本兵李光辉(台湾籍)在印尼莫罗泰岛的丛林中匿居了30年，根本无人与他们说话。这些实例很容易使人产生误解：一个正常的人可以不说话，他只沉思，但无言语。实际情况怎样呢？

有位科学家曾做过这样的实验：把电极装在受训者的下唇或舌头上，然后请他做简单的算术题，一次用口算，一次用心算，结果在这两种情况下言语器官的动作是相同的。实验表明，人们沉思的时候，也在言语，只不过是内部言语而已。

内部言语是在有声的外部言语的基础上内化而成的，其过渡状态是自言自语。自言自语又常常表现为两种类型：一是游戏性言语，即一边游戏一边嘀咕，如儿童玩布娃娃时自言自语："娃娃快睡觉，太冷了，再穿件衣服。"等等。二是问题性自言自语，在自言自语中，可以提出问题，也可以发现问题进而解决问题，如搭积木时碰到困难，就会自言自语："红的放哪儿？对了，放这儿。""不对，蓝的放错了。"

儿童的这种出声的自言自语形式渐渐内化为内部言语，男性和女性的内部言语的形成一般是在4—6岁。女性内部言语的发展特点表现在内部言语的过渡形态和内部言语形成后的发展速度和发展水平上。

先看内部言语的过渡形态。由于女性有声言语形成较早，因而内部言语的过渡形态即出声的自言自语的出现也比男性早，持续时间比男性长。她们擅长游戏言语，问题言语则不及男性。

再看内部言语发展的速度和水平。在小学低年级阶段男性和女性内部言语的发展速度和水平没有多大差别，到了小学高年级，女性在沉思中运用内部言语的时间比男性相对要短些。到了中学，特别是青春期以后，男女两性内部言语的发展速度和水平出现了以下明显的差异：

(1) 女性碰到疑难问题时，更容易中止内部言语活动而求助

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

于别人；男性则喜欢较长时间地思考问题，内部言语活动时间较长。

(2) 在考虑同一问题时，女性思考的速度比男性慢，因为她们内部言语运用的速度比男性慢。

(3) 女性运用内部言语的自觉性不及男性，她们钻研难题的劲头弱于男性。

女性内部言语的这种相对劣势与抽象思维的发展、性格类型、意志品质有着密切的关系，也与小时候成人对她们重外部言语的训练有关。但这只是社会化过程中一般性的言语习得规律，绝非完全概括所有的个体。

二、第二语言获得的社会心理

在语言的社会化进程上，第二语言的学习是一种更高层次上的社会化。在学校教育上，第二语言（或外语）的教学具有相当的特殊性，因为在学习第二语言时，学生不仅是学习语音、语义、词汇、语法等等语言知识，而且是获得一个不同民族的语言知识及其蕴含的文化。语言是文化的载体，是维系族际交往的重要手段，因此，第二语言的获得不仅仅是为了了解第二语言的语言知识，还涉及到群体交往中的文化因素。

1. 第二语言获得的社会心理学理论

早在 1945 年，阿森年就开始考虑诸如“情感因素是以什么样的方式影响儿童语言学习的”之类的问题。1963 年，莱姆伯特首先提出第二语言获得的社会心理学理论。他认为，个体在学习第二语言时，逐渐采用了具有该语言文化群体成员特征的行为方式。学习者的民族中心倾向和他对那个群体的态度，会决定他在学习这种新语言时的成功性。他学习的动力，取决于他对学习第二语言的态度和看法。

在众多的见解中，我们特别关注 1979 年加拿大罗伯特和加德纳提出的理论。他们认为，第二语言的学习因素分为四个部分：社会环境、个体差异、第二语言学习语境、结果。其关系是，社会环境

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

决定各种个体差异变项的重要性，个体差异变项和第二语言语境相互作用并影响学习者第二语言的学习结果。其中，个体差异处于重要的位置，研究第二语言学习过程时应予重视。

我们认为，第二语言的学习首先关涉到社会环境。社会环境是学习者选择和制定学习第二语言规划的大背景，何种时代，何种社会背景，何种社会需要决定学习者学习何种第二语言。另一方面，社会环境使得与第二语言学习任务有关的老师、家长和亲友以及学习者本人产生许多期待。

其次，学习者本身存在着个体差异，如智力、意志、态度、兴趣、习惯、动力、语言能力等等。这些个体差异变项受对第二语言文化特点信仰程度的影响，又受社会环境所决定的学习动机影响，还受第二语言学习的情境影响。

再次，第二语言的学习受学习环境影响。语境有两种，一是正式的课堂中进行的语言训练。二是非正式的无老师指导的语言学习，如与操第二语言的人对话或自学。学习环境也影响第二语言的学习结果。

综上所述，第二语言的获得作为更高层次的社会化，它的独特之处在于：充分考虑社会环境、学习者的个体差异变项、第二语言学习环境与学习效果之间的关系。既注重客体——社会环境、第二语言环境，更强调学习者的主体因素与客体的关系，它将视角指向学习者的主体因素，这是社会心理语言学对第二语言学习的根本看法。第二语言学习的社会心理方面已引起国内外语教学界的重视，如桂诗春曾对英语专业本科生的学习动机作了调查，分析了学习动机与学习成绩的关系。在学习动机的调查中，回答"在学习竞赛中领先，不甘落后"占 50.2%，"得到高分，将来分配到好的工作"占 27.7%，"急于成才参加四化建设"占 9.5%。另外，回答"对学习不感兴趣，不喜欢所学课程"和"学校的铁饭碗没打破，学得好坏都照样分配"的占相当比例。有 50.4%的学生希望毕业后在经济外贸部门工作，32.9%的学生希望作口译人员，想当教师、搞研

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

究和做科技翻译的学生则极少。这种态度和动机，直接表现在选修课的选择上，口译、英语会话、翻译、外贸英语等实用性很强的课程受到学生的喜爱，而高级语法、英语史、语音学等理论课则受到冷遇。总之，第二语言教学的社会心理理论和实践，可以作为第二语言教学工作安排的参考。

2. 第二语言教学方法的社会心理审视

第二语言教学的基本理论原则和具体教学方法都与人的社会心理有关，以往的教学法对这种社会心理方面不够重视。

翻译法，是借助母语第一语言来教外语第二语言的一种方法。它的特点是在外语教学过程中依赖本族语，依赖翻译。翻译法又分为语法翻译法、词汇翻译法、翻译比较法三种具体方法。翻译法最早是教古希腊语、拉丁语等死语言的教学法，它具有悠久历史。到了近代，翻译法注重语音、语法、词汇教学相结合，着重培养阅读翻译能力。它往往以语法为纲，在语法理论指导下读译课文。依靠母语，将翻译既当成教学手段，又当作教学目的。它创建了在外语教学中利用母语的理论，重视理性，通过语法知识磨练学生的智慧，这些都是翻译法的长处。但是翻译法虽然重视母语和翻译，但没有发挥母语在教学中的积极作用，语法翻译法重视语法，词汇翻译法重视词汇，两者共同的缺点是，语法、词汇和课文的阅读教学脱节，其结果是重视语言知识，忽视言语技能的培养。

如果说翻译法是教欧洲贵族子弟学习死语言（如古希腊文、古拉丁文）的一种古老的方法，那么直接法则是用来教现代活语言的一种方法。直接法的基本理论是：一种语言和另一种语言在语义、搭配、用法上并不存在着一一对应关系，应该用非翻译的各种直观手段来教学。掌握外语的标志是用外语直接思维，去除母语形式和“心译”，应通过说话来学习说话，通过阅读来学习阅读，通过大量的重复练习和模仿来学习外语。直接法是在“幼儿学语”的基础上派生出来的，它主要是以句本位教学为主，以模仿为主通过归纳教语法，以口语为基础，以当代通用语言为基本教材。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

翻译法是以后的自觉对比法、认知法等流派的本源，而直接法开以后听说法、视听法、功能法、自觉实践法等流派的先河。

听说法产生于二次大战爆发后的美国，是以结构主义语言学为基础的，又称结构法。它将听说放在首位，主张先用耳听后用口说，经过反复口头操练，能自动运用外语材料。

视听法是视觉感受和听觉感受相结合的方法，50 年代首创于法国，在教学时把一个情景跟一组词语联系在一起，组成一个整体，并按结构方法被学生理解、吸收。

功能法是以语言功能项目为纲，培养交际能力的一种方法。语言在社会中的功能是用语言叙述事情和表达思想，由于交际功能是语言在社会中运用的最根本的功能，而交际能力又是外语教学的最根本的目的，所以功能法又叫交际法，功能法产生于 70 年代初期的西欧共同体国家，中心是英国。

自觉对比法产生于 50 年代后期至 60 年代初期的前苏联，其主张和翻译法十分接近。不同之处在于，它强调母语和外语的对比教学，强调外语教学的教育—教养任务。其优点是用此法培养的学生语文修养好，根本缺陷是不能保证学生较好地使用外语。

自觉实践法是前苏联外语教学界 60 年代以来广泛采用的一种教学法，是对 60 年代初期苏联自觉对比法的改革。最大的特点是，突出外语教学的言语实践倾向，以保证学生实际掌握外语。它从苏联教育学的传统中吸收了自觉性原则，从美国听说法中吸收句型操练的优点，从法国视听法中吸收了情景性原则和充分利用声电设备的主张，从英国功能法中吸收了交际性原则，在心理语言学指导下使自觉实践法得到了系统化和理论化。

认知法是 60 年代美国著名心理学家卡鲁尔首先提出的，认知这个术语来源于学习心理学。60 年代中叶，听说法走下坡路，认知法针对听说法重实践轻理论，重口语轻书面语，重机械训练轻灵活运用等缺陷，企图用认知—符号学习理论代替听说法的刺激—反应学习理论，所以它又叫认知—符号法。该教学法认为，外语教

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

学中要发挥学生的智力作用，重视对语言规则的理解，培养实际而全面的语言能力。

以上7种外语教学法主要流派都程度不同地无视或轻视了外语教学的社会心理方面。1984年3月29日，美国威斯康星大学米尔沃基分校召开“第二语言习得的各种现行方法”的讨论会，会上提出了一些新的外语教学方法，如全身感应法、自然法、诱导法、沉浸法、顾问式学习法、功能—交际法、无声法、总体法、理解训练法、文化移入法，等等。在新老教学法中，功能法和功能—交际法与社会心理模式渐趋接近，但这两种方法注重外语的功能和交际性，将注意力集中在言语交际的情境、功能、意念、社会、性别、心理作用、语体等方面，而忽视了社会环境对外语的选择、学习者个体差异的变项、外语学习的环境与学习结果的相互作用，注重了语言客体——外语本身和外语训练环境，而忽视了外语学习的主体——学习者的个体差异所产生的重大影响。社会心理语言学正是将研究的触角指向学习和运用语言的人即语言主体的社会心理，从这一点上来看，社会心理语言学对应用语言学尤其是第二语言(外语)教学，将会带来新的思考，第二语言教学如何根据学习者的个体差异变项从事有效的教学，也是外语教学改革的一大任务。

三、影响语言学习社会化的若干因素

这里所讲的语言学习，包括由儿童至成人的母语学习，也包括第二语言或外语学习。社会心理语言学研究个人与社会的相互作用中语言对个体行为的影响，因此语言社会化的因素是指影响个体行为(包括言语行为)发展的全部社会环境，现分述如下：

1. 社会文化与语言社会化。语言作为文化的载体又蕴含着文化因素，在语言社会化过程中的作用是不应忽视的。文化不仅包括文学、艺术、教育、科学等精神财富，而且包括社会的宗教、风习、传统及生活方式。一定的社会文化造就了社会成员的思想、观念、心理、行为和语言特点。由于社会经济发展和地理文化的不同，构成了不同的文化模式，反映了行为规式的差异，社会价值标

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

准的差异以及语言、艺术、宗教、风俗、习惯的差异。社会语言学也研究语言与文化的关系，以至于产生了文化语言学这门语言学分支，但它没有将触角指向语言的社会心理底层。像颜色心理与社会文化、人名与社会文化、亲属词与社会文化、象征与社会文化、数量词与社会文化、外来词与社会文化等问题的探讨均可在社会心理语言学中从社会文化心理的角度加以研究。

2. 家庭与语言社会化。家庭是社会化的起点，也是社会化的重要因素，童年期是人一生中社会化的关键时期，该时期儿童在生理和心理上对家庭的依赖最强烈，父母及家庭其他成员对其影响最直接最权威，儿童在家庭中生活的时间占全部时间的三分之二。家庭是社会的细胞，各种社会关系通过家庭反映并影响儿童。在家庭中，父母通过教养态度及教养行为对子女施加影响，父母的知识、信念、语言风格、情绪表现方式、行为特点、职业特点、兴趣爱好都直接影响子女。因此，语言的社会化离不开家庭因素。儿童的词语掌握、语言知识、言语技巧和风格在一定程度上也受家庭的影响。

3. 学校与语言社会化。学生在学校学习各种知识、技能、行为，直接学习语言知识、训练语言表达能力和语言理解能力，学会各种社会规范，包括语言规范，他们在学校扮演着学生、同学、朋友等社会角色和性别角色，并在人际关系中学会正确的言语交际。

4. 同辈群体与语言社会化。同辈群体是由年龄、兴趣、爱好、价值观大体相同的人组成的关系亲密的非正式群体。同辈群体对语言的社会化影响较大，尤其是进入青春期的青少年，由于身心特点的契合，价值取向的相近，往往有共同的语言。同辈群体间的语言能对个体的语言社会化产生积极和消极的影响，集团语、青年学生间流行的行业语、黑话、社会青年中使用的隐语都是同辈群体语言的折射和反映。

5. 大众传播与语言社会化。大众传播是以书刊、影视、广播、报纸为工具传递信息的，它不但提供社会事件和社会变革的信息，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

还提供各种不同角色模式、角色评价、价值标准、行为规范，对个体的社会化起潜移默化的影响。在语言社会化过程中，大众传播的影响是不能低估的，大众传播媒介的语言规范和言语行为对全民的语言社会化会产生积极和消极作用。不规范汉字的使用，语句不通，语病，常常对全民的语言运用产生消极影响。相反，大众传播媒介注意语言的规范，对树立全民语言规范，对个体的语言社会化会产生积极作用。

6. 抚养者与个体的语言社会化。成人对儿童的语言习得也会产生影响。成人在与儿童谈话时，使用的语言既非成人化的，又非儿童化的，而是中和两者而成的特殊语言，它的特点是：语音偏高，起伏较大，停顿较多，拖腔较长，语速明显缓慢；用词上择词范围较窄，喜欢使用重叠词和摹声词，句法上句子很短，句型结构简单，祈使句和疑问句用得较多。如王安忆《69届初中生》中阿宝阿姨和雯雯的一段对话：

阿宝阿姨不免有点失望，抱着雯雯回到自己屋里继续帮助雯雯巩固着对"我"的认识。

阿宝阿姨说："你的肚肚饿吗？"

雯雯回答说："我的肚肚饿。"

阿宝阿姨说："你要困觉觉了。"

雯雯回答说："我不要困觉觉。"

雯雯使用的"肚肚"、"困觉觉"是典型的小儿语，而阿宝阿姨作为成人为什么也要使有这类小儿语呢？成人在使用语言与儿童进行交际时，为了便于交际，往往首先照顾儿童的语言特点，让自己的话语迁就儿童，诱发儿童与之进行言语交际。成人的这种迁就性语言有时甚至会利用儿童的语病"将错就错"。电影《御马外传》中有人(成人)来找亮亮的妈妈，亮亮说："妈妈说了，她不在家。"亮亮的妈妈是叫亮亮给挡驾，可亮亮说了真话，泄露了天机，来人哈哈大笑，对亮亮说："好，你妈妈说了，她不在家。"

儿童语言习得如何受养育者或其他成人的影响，成人又怎样

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

迁就儿语，这个问题引起语言学界的重视，如李宇明在《华中师大学报》(1987 年第 6 期)发表了《试论成人同儿童交际的语言特点》一文。要进一步研究这一课题，可以通过三种途径来分析语料：一是成人与儿童的对话，二是儿童讲的故事，三是广播、电视少儿节目的录音。通过语料的分析，看成人的性别、年龄、角色、文化修养、语言习惯等因素对儿童究竟产生什么影响。

在语言社会化过程中，实施正影响的积极因素固然需要研究。对实施负影响的消极因素也可以研究。口吃是主要来自生理上的消极因素，口误主要是来自心理上的不利因素，诸如此类的因素也应引起社会心理语言学的关注。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第三章　语言与社会知觉

第一节　语言社会知觉的特点

一、语言在社会知觉中的作用

社会知觉又称人际知觉，它是关于社会环境中人与人种种特性的相互认知，这种特性包括人格、态度、意见等等。例如，群体成员间的好恶感的认知，对他人的印象认知等都属社会认知。

社会知觉不是对物的知觉而是对人的知觉，它是从社会情境中探讨知觉的规律，或者说它是强调各种社会条件、社会因素对知觉的影响。

社会知觉的内容包括对人表情的知觉、对他人性格的知觉、对他人角色的知觉、对自我的知觉。要完成这些知觉内容，必须发挥语言的作用。语言在社会知觉中的作用表现在，语言是完成社会知觉的手段，又成为社会知觉的内容。借助语言这一手段才能完成社会知觉的内容。对人表情的知觉作为社会知觉的重要内容，其内涵是相当丰富的，它包括面部表情、身段表情和言语表情。面部表情和身段表情是人体语言表情，言语表情是有声语言表情。因此，语言既是社会认知的手段和工具，又是社会认知的重要内容。

二、语言社会知觉的特点

社会知觉与普通心理学中所用的知觉一词是有区别的，普通心理学中的知觉专指认识的低级过程，并不包括表象、判断等过程。而社会知觉包括了整个认识过程，它不仅包括对人的外部特征的知觉，也包括对人的个性特点、行为动机的判断认识，它相当

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

于认识过程。但社会知觉和知觉二者也有共同之处，它们都是知觉主体的经验现象，都带有主观性，知觉的一些基本特征如选择性、恒常性、整体性等也会以相似的形式反映到社会知觉中。语言作为社会知觉的内容同样具有以上特征，语言作为社会知觉的手段和工具，其特点表现为：

1. 一致性

人们对他人的印象形成、特征判断往往是在有限的信息资料基础上形成的。即使只有一些零散的信息，人们也试图对他得出一个统一的印象。社会知觉是对人的认知，在对人作出判断时，人们往往是将他作为一致性的印象来观察，尤其是对他的评价更显示出一致性的特点。一个人不会被看成既是坏的又是好的，既是冷酷的又是热情的，无论是内部语言还是外部语言都会显示出社会知觉的一致性特点。

2. 印象整理

人们得到某人的各种不同信息后，如何将这些零散的信息整理成一个统一的印象呢？社会心理学的方法是采用累加法和平均法。累加法是指形成印象时使用各种品质的累加值，即把各种品质的得分相加。平均法是求得各种品质的平均值。我国学者王登峰、陈仲庚以大学生的被试，研究了几种信息整合模式，他们在《信息整合模型与中国人印象形成的特点》一文（《心理学报》1987年第1期）中认为，中国人在印象形成时的信息模式是简单的平均模式，中国人对形容词信息的整合是按平均周期进行的，不同组合中的形容词其含义并不会因结合其它的词而发生改变。另据研究，中国人比较重视伦理道德方面的评价，这可能与中国传统文化中强调道德评价有关。另外，中国人在形成对他人的印象时易受人际关系情境的影响。社会认知的这种特点也会影响到语言，语言会因文化背景的不同而参与不同特点的印象形成。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第二节 语言社会知觉的内容

社会知觉是对社会对象的知觉，即对个人、社会群体和大型社会组织的知觉，而在一般意义上讲的社会知觉，主要指的是人对人的知觉，即个人根据他人的外观行为，认识和了解对方的内部心理状态，并对对方的动机、意志和个性特点等作出推测与判断的过程。如果我们把社会知觉仅仅界定为对人的认知，那么语言的社会认知有以下内容应引起社会心理语言学的重视。

一、对他人表情的知觉

个体对他人的认知，主要是通过对他人外显行为、外部特征的知觉，进而取得对他人动机、意向、感情、性格等的认识。我们要了解一个人，主要就是从他的言论、行为和外部表情去观察他，了解他，认识他，诚如俗语中所说的察言观色、"听其言，观其行而知其人"。

1. 言语表情

言语表情主要是借助语言来表情达意，在言语表达时也可借助动作表情手段。实验说明，让被试判断以各种情绪的腔调所念的英语录音，其判断的准确性几乎和辨别面部表情时一样高。

情绪激昂时，声带振动的频率增高，言语便高亢，由肺部发出的气流压力大，声音的两个共鸣器——口腔和咽腔内加强，声音变得响亮。情绪紧张时，由肺部发生的空气压力大，强气流在通过发音器官时，可能发生摩擦，而形成噪音，惊叫、狂叫便是。情绪愉快时，音调高，复合音中的元音加强，使人欣悦。情绪平静时，神经的抑制引起声带松驰，振动频率小，声音响度也小。

18 世纪著名的莎士比亚戏剧演员加里克，在听了传教士怀特菲尔德的布道以后，惊异地发现这位传教士竟能通过细微的语言变化把一整段话的意思及感情装在一个字眼中。中国当代著名体育解说员宋世雄，同样有非凡的讲话才能，人们听到他解说的声音，仿佛置身于紧张激烈的比赛现场，任何一个球迷在收音机旁只

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

要凭声音就知道哪个球队是赢是输，因解说声音的高低起伏往往带有强烈的情绪性和暗示性。

在平常的言语活动中，人们常常利用说话时伴随的语言特征来表情达意，语言的高低、轻重、长短、句调、假嗓音等语音特征都是表情达意的重要手段。

语音的高低取决于声带的长短，松紧和厚薄，妇女和儿童声带相对短而薄，说话声音比较高，男性的声带相对厚而长，说话的声音比较低。对同一个讲话的人，声音的高低是可以控制的，放松声带，声音就低；收紧声带，声音就高。声音的高低变化是随着感情的起伏而变化的。音高保持在平时的水准，这时说话人的感情是平和的；音高过高，说话人往往是紧张或激动的；音高过低，说话人往往是表现为感情上的不快、厌倦或失望。

语音的轻重也能表现说话人的情感，情人间的细言轻语，集市贸易上的大声吆喊等都是因情境不同而产生的语音的轻重变化。相反，该重不重或该轻不轻往往反映了说话人超常的情感。夫妻间交谈的大声嚷嚷，往往是情不投意不合的反映；陌生青年男女间的轻言细语表现了双方情感的异常。英国影片《阳光下的罪恶》中有一对年轻夫妇，他们来到丹弗尼旅馆大吵大嚷，比利时侦探波洛透过这种现象推测这对男女可能是凶手，结果证明波洛的推测是正确的。

语音的长短在表情达意上大有讲究。拖长发音表示说话人的傲慢，或表示说话留有余地，因此官腔常常是拖得长些，以表现身份。有时拖长发音含有讥讽之意，如，和老朋友反目时说"你——真——够——交情！"如果说话时语音干脆利落、直接了当，表示说话者的严厉或激怒。

句调是全句声音的高低变化。情绪激动或等待回答时用升调，情绪稳定或平淡、沉重，或表示坚决、肯定时用降调，沉思或表示迟疑时用平调，情绪激动或表示复杂的情感时用曲调。

说话的快慢也是表情达意的重要手段。快说用于急遽发展变

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

化的场面，或用于争辩、欢呼、畅谈。慢说用于平静稳定的场面，或用于对话、闲谈絮语。从对话的快慢也可以看出说话人的性格、心情因素，如年老的人、思路迟钝的人、心情不好的人，说话往往缓慢。年轻活泼的人、聪明机智的人、心情愉快的人，说话往往轻快。

话语中的“哼哼哈哈”或说话中的“假嗓音”，也对表情达意起一定的作用。中央电视台在《九州方圆》节目中有人在添置水壶的报告中用假嗓音及“呃、啊、嘿、嗯”等叹词表现了话外之音。

社会心理语言学把语言社会知觉中的言语表情同表情达意联系起来，同说话人的性格联系起来。音调、音量、音速能反映一个人的性格，性格开朗的具有乐观精神的人，音调较高、音量较大、音速较快。性格内向的人说话比较低缓。性格圆滑的人，说话的口音、声调往往会随着听话人的口音、声调而变化，或者选择为对方所喜爱的性格化的音调。性格傲慢的人常用教训的口气，不分场合地旁若无人地大声说话。性格软弱的人常常用嗫嗫嚅嚅的口气说话。

说话的音色、音调也能体现出一个人的性格。暴戾恣睢的人，声调很少是柔和甜美的；口蜜腹剑的人常常使用滑溜的嗓音。译制片配音演员的音色能各具特色，以适用于影片中多种性格的角色。如，坚硬的声音能表现尖硬冷酷的性格，甜美清和的音色能表现娴雅、纯清、多情的性格。总之，人的性格、情感可以从言语表情中流露出来。

2. 体语表情

体语即人体语言或身态语言，它是借助于动作姿势等无声手段辅助自然语言来表情达意的，是自然语言的辅助手段。它常常作为言语交际的伴随性行为而出现。

体语的信息传递，是靠面部、身段、动作、空间、触摸、物体等来表情达意的。这里我们仅就情绪反映最显著的面部表情作一剖析。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

在日常生活中，有的人好激动，常常喜形于色；有的人比较冷静，自控力强，能做到喜怒不形于色。这种调节和控制情感活动的能力对一个演员来说是相当重要的。社会生活中的人虽不是演员，但他们在生活的大舞台上却扮演着不同角色，情感的控制和表情的设计同样显得重要。

情感和表情的对应关系是复杂的，情感可以在没有表情的情况下产生，即面无表情，而心潮起伏，这是其一。其二，表情也可以在没有情感体验的情况下出现，如表示礼貌的微笑，机械地点头示意等。其三，情感体验的内容与表情的含义可能会不一致：心里着急，表面上却装着若无其事的样子；心中暗喜而脸上不动声色；心中悲伤而强装欢笑等。其四，情感和表情都是在主体——人的调节下产生的。因此，要了解一个人的情感，单靠体语是不行的，体语只是对人的社会知觉的重要手段之一。

人的情感可以通过表情体现出来。眼睛最能灵敏充分地表达情感，险恶狡诈的用心可能从挟着寒光的眼神中表现出来；贪婪的欲望能从火炽的眼光中流露出来；面对感兴趣的令人愉悦的知觉对象，瞳孔会放大；面对厌恶的事物，瞳孔会缩小；人在愉悦时，舌头会产生甜美的感觉，会不由自主地舔嘴唇和门齿，鼻子也闻到香味，眼睛也仿佛看到欢乐的景象。痛苦时，嘴会发出躲避苦味的动作，鼻子也出现逃避恶臭的动作，眼眉下压，似乎在竭力摒除不悦的景况。

本世纪以来，不少实验心理学家一直试图用量表与模式图来描述人的情感与表情之间的复杂关系。伍德沃斯的直线量表是将情感与表情数量化的第一个尝试。它指出表情、情感与面部肌肉活动之间的关系。施洛斯贝格在直线量表的基础上制作了面部表情的图形量表，并在此基础上提出了面部表情的三维模式图。超文化的感情表达方式至少有六七种是共同的，如惊讶、高兴、愤怒、恐惧、悲哀、憎恶、好奇等。我国学者孟昭兰、阎军在《确定婴儿面部表情模式的初步尝试》一文中（《心理学报》1985年第1期）研究

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

了婴幼儿的情绪变化。

面部表情的反应能够知觉人的情感变化，某人头向前突出，双眉竖立，眉间与额发生八字形皱纹，眼睛睁大，鼻翼扩大，嘴往横方向拉长，下牙稍露，唇角下垂，下唇有力，下巴强有力地向前突出，这是发怒的面部表情。通过这种面部表情可以知觉对方发怒时的情感，当对方分别具有欢喜、痛苦、恐惧、嫌恶等情感时，他的头、额、眉、眼、鼻、嘴、唇、下巴都会产生各自不同的反应。这些正是我们对人知觉的重要手段。

除了面部表情，人的动作、身段、空间、物体等也能表情达意，它们也成为对人知觉的手段。人在灰心时垂头丧气，兴奋时手舞足蹈，焦虑时坐立不安。气度大而沉稳的人多半步子大；谨慎的人身子正而稳、步履细碎；不拘小节的人外八字较多，步子温和和轻松；坚毅的人，脚步沉重；急性子的人走路时身子向前冲，似乎怕误了什么事；犟脾气的人走路脚腕子使劲，拧着劲走；伶俐的人走路，身段灵活，脚步轻盈。

对人表情的认知，为我们提供了丰富的信息材料，透过表情可以进一步了解他人的态度、动机和需要。

二、对他人性格的认知

由于人的行为复杂多样，对他人性格的知觉研究比较困难。最初的研究是向被试提供照片进行性格的判断。按理说，人的外貌与自身的个性、品质、态度无必然联系。但在生活中，人们往往有以貌取人的知觉偏差。据研究，面部具有积极情绪的照片往往得到较好的评价，面部具有消极情绪的照片往往得到较差的评价。情人、朋友之间互赠小照往往是赠送自认为其有较高评价意义的照片。有这样一个实验，让被试看三组“罪犯”的材料，三组“罪犯”的罪行程度相等，其中两组材料附有“罪犯”的照片，一组照片眉清目秀，另一组照片相貌狰狞，还有一组不附照片，请被试充当法官判决。结果是，第一组多被判为无罪，第二组多被判为重罪，第三组则介于两者中间。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

心理学的研究表明，人们往往有以貌取人的知觉偏差，因此在对他人的性格认知时也着重从体型、言谈、举止等方面知觉对方的性格。

1. 由体型认知他人的性格

体型瘦弱的人，往往具有分裂式性格。其体型给人以清癯、苍白的感觉。分裂式性格的人不喜欢社交，对四周的人不很关心，自闭倾向较明显，平日寡言少语，喜欢孤独，容易害臊，胆怯成性，翱游于梦想的世界，不与凡俗为伍，自命清高。

体型肥胖的人往往具有躁郁式性格。躁郁式性格的人擅长社交，为人亲切和善，热心助人，即便大发脾气，事后也就忘得一干二净，进入任何环境都能适应，讲究实际不谈空论，这种性格的人会有"躁"与"郁"的不同心理状态交替的时期。

体型结实的人常常是钝重的性格。钝重式性格的人规规矩矩，一丝不苟，房间有条有理一尘不染。讲情义，遵守交往礼节，重视秩序，过的是踏实稳健的生活，做事不屈不挠，不会随便抛弃希望，不善谈吐，讷讷而言。

从体型认识他人的性格，往往会产生偏见，不足为据。

2. 由言谈认识他人的性格

社会心理语言学重视由言谈来认识他人的性格。

言谈时出口成章，出语无赘词，并能牢牢把握中心，这种人性格上的特点是，思想灵活，思维力强，有工作能力。

言谈时口若悬河，善于卖弄，其性格特点往往是，说得多做得少，能力不强，但善于掩饰自己的无能，善于推卸责任。相反，如果不善言辞，说话木讷，表面看来好像无能，其实往往做事有板有眼，言行一致，善解人意，颇具实力。

言谈中冲着别人说自己的短长，往往会被人误认为是"诚直之士"。其实，这种人往往在性格上属于见异思迁，往往为薄物细故而与人闹翻。

言谈中夸功卖好，完成一件并不怎么样的事情，就以为功劳奇

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

大，若居人之上则不可一世，其虚荣心强，缺少责任感，习惯于受人奉承。

惭愧时仍嘻嘻哈哈的人，往往狡猾成性，或无荣辱感。交谈中眨眼睛，有时是表示同情，或表现出某种关注。交谈时眼珠骨碌碌地转。往往倾听时心情不定。或难以捉摸言语的意思或另有其它考虑。交谈时，目不转睛地盯着对方，往往表现为赞成或重视对方的意见，对话题有兴趣。交谈中不正视对方，总是垂头而听，偶尔抬头看对方一眼，很快又垂下头来倾听，如是女性，这是娇羞娴静之态，有时是对男方有爱意；如果男性如此状态，他在个性上往往胆怯，缺少魄力，意志不坚。交谈中不断将视线移开，或表示对对方不尊重，或暗中盘算，如何还击，或希望谈话早些结束，或表示他内心有某种苦衷，担心别人发现他的心事，而在交谈中不断避开对方视线。

在言语交际中，可以从言语和言语过程中的伴随性动作来认知对方。交际者，除了言谈本身给人以完好的印象外，言谈中的动作姿势也应力求给他人以完好的印象。通过伴随性姿势动作所透露出的信息给人留下好感。

3. 由举止认知他人的性格

这里能讲的举止是不伴随言谈的动作姿势，如走姿、吃相等方面。

走路时脚步声大的人心胸坦荡，为人诚实，但优柔寡断，精神散漫。走路时脚跟不着地，显得轻浮无劲，做事不扎实，草草从事。拖脚而行显得心事重重。脚步轻快，显得充满活力，悠闲自得。走路东张西望者，缺乏决断力，缺乏统筹全局的能力。挺肚阔步者气宇轩昂，精神勃勃。走路频频回头者疑心病重，缺乏协调性。稳步缓行，态度从容，给人以稳操胜券之感。走路时威仪自现者气魄震人，统摄力强。

细嚼慢咽者，往往有见微知著的本领。吃饭不紧不慢为人练达，临危不乱。吃饭特快者，性情急躁，做事马虎粗心，协调性差。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

二、对他人角色的认知

人类个体都是以不同的角色和身份与别人发生关系。对他人的角色知觉，就是对他人在社会上所扮演的角色的认知判断，如某人谈吐文雅，知识渊博，人们会推断他可能是一个知识分子；角色知觉包括对有关角色行为的社会标准的评判，如法官应该公正无私，有清楚的判断力，教师应该是为人师表、严肃正派。

社会心理学认为，对他人的角色认知可以从以下几个方面入手：1. 情感，即某一社会角色应该有相应的情感要求。侦察员应该机智冷静不喜怒于色，国家机要人员应冷静稳定，而不感情用事。2.动机，指某一社会角色应有符合社会上大多数人认定的角色动机，教师对学生应该有慈爱之心，忠诚于教育事业，学生应投身于学习。3.社会地位，大学教授应该有较高的社会地位。

社会心理语言学认为，对社会角色的认知应该是全方位的。除了情感、动机、社会地位外，语言也是重要的线索，社会生活中的角色语言是不能忽视的。

1. 角色认知的全方位性

以"官"角色为例，人民对于"官"的认知是全方位的。人们对"官"有一定的角色期待。对于一个不好的官员，人们可从下列特点综合认知。例如，部属绞尽脑汁拟出报告书，而上司不屑一顾，连一句慰勉的话都没有；上司夺取部属的功劳，对部属的申辩不屑于听；只知命令或指示而不指导；朝令夕改；视部下为佣人；瞧不起部下；不承认部属的能力，并妒忌部下的才能；只看结果不问原因；拙于倾听，先声夺人；失信于部属；喜欢说长道短；把拙劣的诙谐当成幽默；对部属的创新视而不见；对部属的工作屡加干扰；过度宠爱部下；人情至上屡创"例外"；轻易与部下妥协；保护不了部下；大讲顶头上司的坏话；面对上司就说不出话来；严以待人，宽以待己；对上司卑躬屈膝；抓住权限不放，侵占部属的权限；胡乱称赞；吝于说"辛苦了"、"谢谢"；油腔滑调的赞语；只称赞不责备；不问是非就开骂；以蔑视的口气责备；在众人面前责备；大题小作，小题大作；

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

絮絮叨叨，当断不断；认为自己的看法完全正确；假装内行；对别人说部属的坏话；不敢处罚害群之马；察觉不出部属的不满；惑于部属的某一种才能；不了解女性特有的心理；不关心部下；评价不公；安于现状应变无方；给部下泼冷水；毅力不足；缺少活力；做事虎头蛇尾；不会说“我们”只会说“我”；专信一人之言；制造派系纠纷；过分表现才智和好恶；亲小人远贤臣；喜欢奉承钻营之徒。因而，对“官”角色的认知是全方位的，有情感的、动机的、地位的、态度的、行为的、意志的、品质的、语言的，等等，通过“官”角色的分析可知对他人的角色认知是多线索多渠道的，其中语言和行为是重要的认知手段。

2. 角色语言

社会心理语言学在对他人的角色认知上最关心的是角色语言问题。近年来，研究领域涉及到领导语言、夫妻交谈、班主任语言、售货员语言、医用语言、教师语言、律师语言、导游语言、军事指挥员的口才、外交辞令、企业管理者的口才、采访中的交谈、怎样和罪犯谈话、怎样和上访者交谈、父母怎样和孩子交谈、怎样和老人交谈、怎样第一次和“她”交谈，等等。这都是角色语言研究的重要内容。

现以医用语言为例加以分析。医用语言应充分考虑病人的心理承受能力，有利于病人的身心健康。得体的医用语言会产生积极的心理疗效，不得体的医用语言会增加病人的心理负担。所以，医用语言既可以治病，又可以致病。语言影响情绪，情绪影响健康。医务人员使用语言是心理治病的艺术，应该达到下列要求：

(1)应注意语言的安慰性。医生询问病情应委婉谦和，话语亲切，不应冷漠、斥责、催促、命令、鄙视甚至吓唬。其次，应该注意语言的准确性。准确说明病因、治疗的方法及注意事项。(2)注意恰当地使用模糊语言，对重病者、癌症病人，可以适当地采用模糊语言。最后，医用语言要适当注意通俗性、形象性和暗示性。这些要求构成了医用语言的多层面的特色。例如，医生解释病情：“人体

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

好像一架生产血液的机器，现在出了故障，原来的血液渐渐坏死，人体没有新鲜血液补充"、这是用形象的比喻解释再生障碍性贫血的病症。又如，医生和声细语地告诉早期癌症患者已经给他切除了"小瘤子"，解除了病人的心理负担，利于病人康复。一般说来，对生命垂危的病人委婉语言和暗示性语言往往会避免对病人及其家属的心理冲击，避免突发事故的出现。作为医生，应该有较好的语言素养和高尚的医德。并能得体地运用适合医务人员身份的角色语言。只有这样才能适应行业特点的需要。(见郑林《医用语言的心理疗效》)

角色语言主要指自然语言。此外，体语等辅助语言也应与言语主体的角色身份相符。以教师的体语而言，在手势运用上，用手指指点学生会使学生感到教师态度的生硬，不利于学生对知识积极的吸收。让学生站立或到前面回答问题时，最好有掌心向上的姿势示意。上课时教师的视线最好能落在每个学生的身上，不可只落在几个好学生身上。

第三节　语言社会知觉的实现

一、语言社会知觉的实现途径

社会知觉包括对他人表情、性格、角色的知觉，在认知过程中，主要是通过语言的途径来实现的。

"言为心声"，言语是认知他人的重要途径。一个人的思想观念、文化水平、情绪状态均可通过言语表露出来。

1. 声音和语调。"听话听声，锣鼓听音"，一个人说话时的音量、音调、节奏、语气都能表露个性特征和心理状态。"人的喜怒哀乐，一切骚扰不宁，起伏不定的情绪，连最微妙的波动，最隐蔽的心情，都能由声音直接表达出来。"(丹纳《艺术哲学》)张颂《朗读学》一书中的"语气与情感关系表"为我们提供了有益的借鉴：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

情感	语气	发声方法	体验
爱	气徐声柔	口腔松宽，气息深长	温和
憎	气足声硬	口腔紧窄，气息阻塞	挤压
悲	气沉声缓	口腔如负重，气息如尽竭	迟滞
惧	气提声滞	口腔象封冰，气息象倒流	紧缩
喜	气满声高	口腔似千里轻舟，气息似不绝清流	跳跃
欲	气多声放	口腔积极敞开，气息力求畅达	伸张
急	气短声促	口腔似弓弦、飞箭、流星，气息如穿梭，经纬速成	紧迫
冷	气少声平	口腔松懒，气息微弱	冷寂
怒	气粗声重	口腔如鼓，气息如象	震动
疑	气细声黏	口腔欲松还紧，气息欲连还断	踟蹰

语气与情感固然有联系，不同的发音方法表达的情感不同，给人的体验也不同，这种“体验”就含有对说话人的性格和心态认知的成分。比如，一个人说话若洪钟，说明他可能是个身强体壮，性格豪爽粗犷的人；话语又急又快，可能是个“急性子”的人。说话声音特征和性格心态的关系可用下表表示：

话音与性格心态关系表

说话人的话音特征	说话人的性格心态
嗓音响亮，声若洪钟	豪放、爽朗、粗犷
清脆明朗，语速较快，言语清晰，音量大，音调高	心理健康、开朗、乐观愉快、易与人交往
含混不清、拖泥带水，有气无力	性格沉闷、比较孤僻、体弱多病、办事不利索

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

慢条斯理，声音平稳，抑扬顿挫	有忍耐性、办事有条理
说话又急又快，语调忽高忽低	性子急、有热情、但情绪不稳定
说话低缓、语调平稳	性格内向
噪音滑溜、音调随机而变，选择对方爱用的音调、语气、口音	性格圆滑
说话旁若无人，教训人的口气	性格傲慢
声音甜美，温柔而清越	贤慧、善良、纯洁、多情
说话尖刻而冷酷	性格怪僻不合群、性情郁烦

2. 话题。“三句话不离本行”，除从话题中认知说话人的职业特征外，还可认知说话人的性格特征。

话题与性格心态关系表

话题	性格心态
注意宏观的全局性的大问题，关心国内外大事，对事情善于归纳、总结、概括，有独到见解	是事业型、支配型的人，具有领导素质
注意微观局部性的问题，或生活琐事，注重事件的具体过程和细节，对事件的结果不善归纳、总结、概括	无领导素质，无支配愿望，是服从型的人，适合于做具体工作
言必谈自己的经历、经验、成绩，以及对某事的看法、态度，嘴边挂着“我”、“我的”、“我们的”	争强好胜，嫉妒心强，有虚荣心，爱表现自己，表面温和，实质上待人冷漠，不诚实
谈论自己少，有成绩不声张，对人、对事不轻易表态	稳重，谦虚谨慎，有自知之明
喜欢描述事实的过程	注重客观事实

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

说话时喜欢注重细节	说话人易动感情
注重分析因果关系，习惯于判断评价	主观性强，有臆断性
喜欢谈论未来	富于幻想
说话带有消极色彩，富有批评性，爱发牢骚	受挫较多，或希望过高，对现状不满
说话带有积极色彩，富有支持性	比较乐观，工作、生活顺利
说话喜欢评价别人	嫉妒心较强，爱拨弄是非
不太愿意评价别人	正直稳重，尊重别人

3. 说话风格。一个人的说话风格，即说话时的神情、习惯、用词特点、表述方法，也是认知性格的重要途径之一。

说话风格与性格心态关系表

说话风格	说话人性格心态
喜欢在众人面前讲话，喜欢和陌生人交谈，谈吐幽默风趣，喜怒哀乐表露于外，愉悦时笑声朗朗，生气时面红耳赤，大喊大叫，有愤怒的情绪，发泄后若无其事	属于开放型性格，容易与人相处，好交际，有活动能力，性情温和，不善于攻击别人
说话时不注意对方是否对自己的话题感兴趣，或能不能了解自己的话，话题变换不定，讲话内容前后不一致，叙事零碎，把握不住重点	属于封闭型性格，有点自我中心主义，任性，情绪不稳定，不会讲客套话，孤独，难以接近，缺乏创新精神，有一定的服从性
讲话时用词高雅，准确，口齿伶俐，条理清晰	文化修养较高，办事果断

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

用词浅俗，重复，啰嗦	文化修养欠缺，办事不果断
说话急躁	脾气急躁，虽有闯劲，但考虑不周到
说话语速慢	办事速度慢，持重，考虑问题周到
喜欢争论	开放型性格，善于接受新思想，有竞争性
不喜欢争论	封闭保守，缺乏竞争精神

此外，说话时的动作表情，与对方所处的距离都可作为认知他人的方法和手段。

二、影响语言社会知觉的因素

语言社会知觉受多种因素的影响，这些因素与知觉者、知觉对象、知觉情境有关，也含有各种知觉偏差。

知觉者。据心理学研究，知觉者的情感和心态，影响着他们对人的知觉，过去的经验也会影响对他人的认知。这些因素的参与，影响知觉者通过语言对他人所作的认知，有时，对同一认知对象会产生"横看成岭侧成峰，远近高低各不同"的认知效果。

知觉对象。知觉对象对于知觉者所具有的价值及其社会意义大小不同，知觉对象的话语能给知觉者带来鼓励，会引起知觉者的兴趣，知觉对象的话语对知觉者产生的份量也不同，所谓"人微言轻"说的是其中的一层意思。

知觉情境。语言社会认知的情境就是语境，知觉者通过言语环境，对他人进行认知。说话的社会文化背景，说话的时间、地点、场合、话题以及说话方式等，都是影响语言社会认知的因素。

语言的社会知觉是以语言信息为途径对人与人之间特性的认知。语言社会知觉的原理是：知觉者在一定知觉情境中以语言为

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

知觉途径，对知觉对象的特性，如表情、性格、角色、语言等进行认知。需要特别强调的是，语言途径和知觉对象特性中的语言是同一的，因此我们得出一个重要的结论，在语言社会知觉中，语言是社会认知的途径，又是社会认知的内容。

语言的社会认知有时会产生偏差，最为典型的是反映在语言的性别偏见和语言成见上。

由于男性讲话和女性讲话特点不同，由于社会、历史、文化的种种原因，人们对女性的偏见反映到语言中，就形成了语言性别偏见。

语言成见和语言感情有密切的关系。在语言社会中，一些人对本族语或本地方言有一种特殊的感情，操一种方言的人有时对操另一种方言的人有偏见。如上海人解放前看不起讲苏北话的人；操共同语的人看不起操方言的人。

语言的认知偏差体现在对民族语言的成见、对方言的成见、对性别语言的成见、对角色语言的成见等方面。从社会心理的角度可以探究其原因，如前因效应、近因效应、投射作用、社会刻板印象都是语言认知偏差的社会心理原因。比如，在现实的言语交际中，你对大众第一次讲话，开头便说："由于时间仓促，我没有什么准备，本来不应该讲，既然主持人点了名，我只好说几句，有不当之处，请大家原谅。"也许你的下文很精彩，但是你这没有任何吸引力的开头会因前因效应而产生不良的第一印象。又如一位老太太没有受过教育，和你谈事情，你可从社会刻板印象认知她的种种特性，以至产生偏见。总之，语言社会知觉的偏差可以从社会心理的多层面进行归因研究。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第四章　语言与社会态度

第一节　社会态度与言语行为

一、态度与行动

态度是指人对某一特定对象所持有的评价系统和行为倾向，“特定对象”是指人、事、物、团体及观念等。态度是一种心理倾向，是一种行为的反应，它是由过去的经验构成的。

态度是人类个体在社会化过程中不断受到社会的潜移默化而逐渐形成的，它随着周围环境的变化而变化。态度与意见、偏见、信念和价值观不是同一概念，但有着紧密的联系。意见是用语言表明的态度，是个体对某一对象的解释和评价。如果从操作层面上来讲，意见就是个体对某一对象的看法或所作的回答，而对某一对象具有接近或回避性的倾向则是态度。偏见是不正确的态度，是个人对他人或其它事物所持有的缺乏充分事实根据的消极态度。信念是认知成分特强而情感成分特弱的态度，它分为描述信念(北方人个子高大，南方人个子相对矮小)、评价信念(我相信吃瘦肉比吃肥肉好)、惯常信念(我认为不论在什么情况下，小孩总要听从父母的)。无论信念的性质如何，总有一定的行为趋向。态度的核心是价值，态度来自价值。价值是指态度的对象对人们具有的效益意义。人们对某个事物所具有的态度取决于该事物对人们效益意义的大小，即取决于事物所具有的价值的大小。价值观是人们对于客观事物价值的观点和信念体系。价值观念与对客观事物效益意义的评价相联系，价值观的基本依据是衡量客观事物的价值标准，而价值标准与人们所处的社会文化背景密切相关，也和

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

人们各自的需要、志趣和个性特点有关。

态度有三种成分：认知成分、情感成分、意向成分。认知成分是指对事物的知觉、理解、信念和评价。情感成分是对事物的情绪体验，包括尊敬、轻视、喜欢、厌恶等。意向成分，是对事物的反应倾向，即行为的准备状态，也就是说态度具有完成某种行为的趋向。

态度是在后天的社会生活中习得的基础上，通过社会环境中联想、强化和模仿而逐渐形成的。其主要环节有以下五种：

1. 情境。生活在任何文化环境中的儿童，与生活在同一环境中的父母、朋友等会形成相似的态度。"近朱者赤、近墨者黑"就是讲情境对态度的影响。

2. 家庭。父母的影响和家庭的熏陶起着决定作用。父母与子女信息交流的明确性和经常性，对孩子会产生重要的影响。从小就生活在一个充满民主、和睦气氛家庭的孩子，由于家庭成员间平等的信息交流，态度与父母容易趋于一致。

3. 伙伴。随着年龄的不断增长，与父母的信息交流不断减少，与伙伴的交往渐渐增多，伙伴的态度会对他的态度产生一定的影响。

4. 团体。个人的许多态度是由所属团体影响的。同一个团体内容易产生相似的态度，这是由团体的文化、信仰、价值观及团体规范的长期影响决定的。

5. 学习。学习理论中的三个原则——古典制约、工具制约和观察学习在态度的形成中具有重要作用。古典制约是说某一刺激反复出现，就会形成某种态度(主要是影响态度中的情绪因素方面)。在日常生活中，由古典制约方式所学到的态度通过类化作用往往形成非理性的态度和偏见。乡下人土里土气是乡巴佬，是由于"土里土气"、"乡巴佬"等词语已具有引起不良情绪反应的功能，一旦这些词语反复与乡下人相联系，对乡下人就会产生不好的态度。工具制约是说对合理的态度予以奖励，受奖励过的态度出现

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

的频率就增大。因此，父母经常用有形的无形的或物质的精神的奖励来强化子女的积极态度。观察学习又叫模仿，从观察他人的言行来学到同样的或类似的言行，在态度的形成过程中，父母往往成为子女最早的模仿对象。

态度是人们的一种心理倾向，是一种行为的准备状态。行为则是个体的外显活动反应。那么态度与行为的关系如何呢？

一般认为，一个人的行为决定于他的思想、信仰、价值观与态度倾向，换言之，我们的态度决定我们的行为。如果要改变一个人的行为，最好是先改变这个人的态度；反之，我们如果了解了某人的态度，就可以预测他的行为表现。

二、语言与社会态度

语言与社会态度有着密切的联系。意见作为对客观事物的解释和评价，就是用语言来表述的。偏见、信念、价值观的形成都要借助于内部语言，并依靠外部语言来表述。态度中的认知成分、情感成分、意向成分的产生都离不开语言。

态度决定着对外界信息的判断和选择，拉姆伯特等人曾在加拿大蒙特利尔做过实验。对象是英裔大学生（说英语）与法裔大学生（说法语）。实验开始时告诉学生："这次实验的目的是想了解大家只凭声音去判定人的性格，请大家特别注意倾听说话人的语音和语调。"然后让他们听一段录音，录音带上录有 10 个人朗读同一篇文章的声音，其中 5 人用英语念，五人用法语念（实际上是 5 个人分别用英语和法语朗诵，学生不知真相）。实验表明：同一个人，当他用英语说话时，其性格评价比用法语说话时获得的评价好。比如，在说英语时，学生评价他"个子高，风度较好，比较聪明可靠，亲切，有抱负"等等。当他说法语时，评价稍差些。这个实验表明，人们会根据语言来判别人的性格，形成态度。又因为语言的不同，而引起判断的差别。对一些配音演员，我们往往是通过言语来形成对他们的评价和态度，像刘广宁、童自荣、乔臻、丁建华等就是靠配音使观众产生良好的态度，从而塑造了良好的语音形象。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

态度与言语行为的关系很值得研究。偏见作为不正确的态度，可反映在语言文字中，如在汉语中反映对女性的偏见、汉字中存在对女性的歧视。

态度是可以改变的，改变态度的最重要的方法是说服。

在论述态度和行为时，应该考虑到言语本身也是一种行为，下面谈谈关于言语行为的理论。

第二节　言语行为理论

一、言语行为理论的产生

自古以来，人们总是将言行区别对待的，"言"和"行"似乎成了相对立的两个方面。如"言论的巨人，行动的矮子"、"行动胜过言辞"、"始吾于人也，听其言而信其行，公吾于人也，听其言而观其行"，这些都反映了人们在观念上是将"言"和"行"相对立的。但是，言和行也有一致的一面，言语也是一种行为。

言语行为理论的创始人是英国奥斯汀。他生前著作不多，最负盛名的是他于1955年在美国哈佛大学的哲学演讲集《论言有所为》(又译作《怎样用词作事》)。该书对言语行为理论作了经典性的系统探讨，奥斯汀的核心观点是"说话即做事"，"话语即行为"。我们可以用一个实例阐释这种观点。一个小学生在课堂上大吵大闹，老师左劝右劝无济于事，最后老师说："我要告诉你家长去。"学生听了这句话被吓住了，立刻安静下来。用奥斯汀的观点来解释就是，老师的话包含三种不同的言语行为。首先，老师说这句话是一种说话行为；其次，说这句话其实也是一种"威吓"的行为；再次，老师的话对学生产生了影响，这又是一种效果行为。

言语行为理论又被称作言语行为语义学，因为言语行为正是在语言使用过程中产生的一种意义。

二、言语行为理论的内核

奥斯汀早在1933年就提出言语行为理论。1955年，他在哈佛大学作了十二次演讲后，由听讲者厄尔姆逊根据自己和别人的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

笔记，对照奥斯汀的提纲整理成书，于奥斯汀谢世后出版。其理论核心为：

1．行动性话语和表述性话语

奥斯汀在《行为话语》一文中，第一次认为说某事就是做某事。他反对逻辑实证主义者的下述观点：一个句子只有在具有真假价值时才有意义。他认为许多极为平常而有意义的句子，既不真也不假。他根据传统语法陈述、疑问、祈使三种方式，提出与之相对应的三种功能，即：陈述一件事实；获得信息；使别人做某事。奥斯汀把话语分为两种类型：行动性的和表述性的（可译作"有所为之言"和"有所述之言"），他认为话语言之成声、言之成词、言之传意。言之成声指发出某种声音。言之成词是指发出某些可以发声之词。言之传意是指这些词具有相当具体的含义和所指。言之成词产生表述性话语，言之传意产生行动性话语。奥斯汀认为，真和假的区别出现于表述性话语之中。因为表述性话语是可以验证其真假的。而行动性话语由于是一种行为，故无真假可言。

行动性话语是描写某个说话者伴有行为的话语，产生这样的话语也就伴随着产生相应的行为。如在婚礼中，结婚者说："我起誓……"又如，不慎踩了人家一脚，说声"对不起"。这些话语如果脱离了相应的动作行为，不将语用因素考虑进来，是很难理解的。

奥斯汀后来发现表述性话语和行动性话语不能概括所有的语言形式，于是他中途放弃了这一理论假设，而对言语行为进行了新的分类。

2．话语行为、话外行为和话后行为

《论言有所为》是奥斯汀后期思想的实录，可以说是他思想的精华。在《论言有所为》里，奥斯汀提出，人们说一句话总涉及三种不同的行为：话语行为、话外行为、话后行为。我国语言学界对这三种行为有不同的译法，有人译作表现行为、非表现行为、收言后果行为；也有人译作言之发、示言外之力、收言后之果；还有人译作本体行为、意向行为、效应行为。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

话语行为即说话本身，是说出有意义话语的行为，如："猫在地板上"这句话，有一定的语音，符合语法关系，有一定的意义和所指。

话外行为是说话者想通过说话来做某事的行为，它表明话语真实的目的和意向，如商量、说明、劝告、警告、请求、命令、道谢等等。奥斯汀认为：话外行为是以某种方式运用话语来表示讲话者意图的一种行为。如："你耳边有一只蚊子"，这句话除了话语行为本身之外，同时也体现了说话者的"警告"及"吓唬"。

话外行为涉及人际相互关系，内容相当丰富。奥斯汀反复研究动词的内涵，并将话外行为与之相对应而分成五个大类：

(1) 评决式或断定词，指判决、评价和诊断等行为。

(2) 行使式或行使词，指任命、催促、建议、警告等行为。

(3) 约束式或承诺词，指允诺、打赌、发誓、同意等约束性行为。

(4) 行动式或行为词，指道歉、感谢、咒骂、祝贺等行为。

(5) 表述式或解释词，指确认、否认、接受等行为。奥斯汀还提出"适切条件"的观点。他认为：话外行为要得以实现就必须具备"适切条件"。如"咒骂"行为的一个适切条件是，被骂的人在行为或品质方面总有这样那样的欠缺之处；"道歉"行为的一个适切条件是，说话者对道歉的事负有责任；"感谢"行为的一个适切条件是，说话者必须对听话者怀有感激之情；"命令"行为的一个适切条件是，说话者必须是听话者的上级或长辈，并有权威去发号施令。每一个话外行为都有一套适切条件，并受其制约，违背了适切条件，话外行为则无效。

话后行为是指说话人所说出的话对听话人产生影响从而取得某种效果的行为。比如，当人们说：

(1) "子弹已经上膛了。"

(2) "你先走。"(两人都将进门的场合)

(3) "你可到外面去玩一会儿。"

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

(4) “晚安。”

这几句话可以收到不同的效果：句(1)可使听话者恐慌，句(2)可使听话者微笑、点头、伸出手、并有可能回答：“你先请。”句(3)可使听话者跑出房间。句(4)可使听话者发出会心的微笑，并体会到说话者的彬彬有礼。

这三种言语行为之间的联系可以简单地概括成为：说话者运用语言可以说出有意义的话语(话语行为)，这话语体现了某种特定的意图(话外行为)，并且能影响听话者，从而收到一定的效果(话后行为)。我们可以用以下三例来分析三种行为之间的关系：

例1. 话语行为：“把她枪毙！”

话外行为：“怂恿”别人把她枪毙。

话后行为：终于使人枪毙了她。

例2. 话语行为：“你不能做这件事。”

话外行为：“抗议”他做这件事。

话外行为：使他不再做这件事。

例3. 话语行为：“请抽一支烟。”

话外行为：“提供”他一支烟。

话后行为：使听话者抽了一支烟。

三、言语行为理论的发展

言语行为理论的创新和发展主要表现在话外行为方面，其中塞尔提出的间接言语行为理论可视为奥斯汀言语行为理论的发展。塞尔任教于美国加州大学贝克分校，1969年出版了《言语行为》一书，修订和发展了奥斯汀的言语行为理论。要点如下：

1. 直接言语行为和间接言语行为

塞尔认为，间接言语行为理论是话外行为研究的深入和发展，话外行为应首先区分出命题和话外行为功能两方面。同一个命题可以表示不同的话外行为功能，如：

(1) “她果真美丽。”

(2) “她果真美丽？”

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

(3) “她果真美丽!”

这三句话命题相同,但表示了三种不同的话外行为:句(1)为“描述”,句(2)为“发问”,句(3)为“赞美”。可见命题完全相同的语句在不同的语境中可以表示不同的话外行为功能。

话外功能可以在语句中直接体现,这时语句中常常出现表示某种意向的明显标志,如某人想干某事时,有人对他说:“我劝你别去。”这句话的话外功能是直接由动词“劝”来体现的,它表现了“劝告”行为。这种由施为动词(实施某种行为的动词)直接体现话外功能的语句称为“显性施为句”。

但并非在一切情况下语句的话外功能都是由含义相应的施为动词来直接体现。如:

例1 你走在大街上,有人问你:“华联商厦怎么走?”这句话形式上是个疑问句,其直接的、字面的意思表现的话外功能是“发问”,但它实际的话外功能是有礼貌的“请求”,即请求对方指路。又例如:

例2 甲说:“下午一起去公园。”

乙说:“下午有课。”

乙的答话直接的、字面的意思所表达的话外功能是“陈述”,即陈述一个事实:“下午有课。”但在具体的语境中,这句话的话外功能是对甲邀请的“拒绝”,“下午不能去公园。”

可见,像例1以“发问”间接表示“请求”,象例2通过“陈述”间接实现“拒绝”的行为叫间接言语行为。

如果要将直接言语行为和间接言语行为作一个区分,那就是:直接言语行为所表现的实际话外功能是显性的、直接的、字面的,而间接言语行为所表现的实际话外功能是隐性的、间接的、非字面的。

2. 间接言语行为的主次

间接言语行为同时体现着两种话外行为,塞尔称之为主要话外行为和次要话外行为。如例1字面上直接体现为“发问”,例2

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

中乙的答话直接体现为"陈述"。这种间接言语行为中由字面直接体现的行为是次要话外行为。而在间接言语行为中,间接体现出实际话外功能的则是主要话外行为,如例1实际体现为"请求",例2实际体现为"拒绝"。主要话外行为是通过次要话外行为来间接体现的,主要话外行为和次要话外行为共同组成间接言语行为,两者互为依存,失去一方,另一方就转化为直接言语行为。

3. 间接言语行为的规约性和非规约性

奥斯汀在《论言有所为》中多次指出话外行为是规约性的,是受规则制约的,但他只是提出了一种笼统的概念,而没有解释清楚话外行为规则的实质和具体表现。塞尔对话外行为作了深入研究后认为,话语的话外行为功能不仅决定于意图,而且决定于规约,他将间接言语行为区分出规约性间接言语行为和非规约性间接言语行为。间接言语行为的规约和非规约之分,主要是着眼于主要话外行为和次要话外行为之间的联系性。

在规约性言语行为中,主要话外行为和次要话外行为之间有体系性联系,具有约定俗成性、习惯性和程式化的特点,似乎已成为使用语言的人的共同"规约"。如例1那样的"发问"表示"请求",即属规约性间接言语行为;又如礼貌语言以天气或其它的内容为题材,从不同的行为方式来表示"问候"行为,也属规约性间接言语行为。早晨看到邻居刚刚起床,问一声"吃了吗?""今天有课吗?"之类的话语,这种"发问"并非一定要求对方回答(当然对方回答亦无妨),只是表示对对方的"问候"行为,这在言语生活中已成规约。塞尔认为,规约性间接言语行为有一定的成语性特征,尽管话语本身并不能算作成语。

在非规约性间接言语行为中,主要话外行为与次要话外行为之间没有体系性联系,具有非约定俗成性、非习惯性、非程式化、非成语性的特点,如例2中乙以"陈述"间接表示"拒绝",即属非规约性间接行为。

4. 话外行为的适切条件

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

为了进一步研究话外行为的规约性，寻找发话人表示语句意图、受话人了解发话人意图的规律，塞尔提出每一话外行为都必须具有适切条件。他将适切条件分成四类：一为先决条件、二为真诚条件、三是命题内容条件、四是基本条件。每一种话外行为都具备这四种条件，并根据条件的差别可区别出不同的话外行为。如"请求"和"许诺"这两种话外行为必备的四种适切条件是：

	请求	许诺
先决条件	受话者 H 有能力实现行为 A	发话者 S 能完成行为 A 受话者 H 希望发话者 S 完成行为 A
真诚条件	发话者 S 希望受话者 H 完成行为 A	发话者 S 有意完成行为 A
命题内容条件	发话者 S 将未来的行为 A 加予受话人	发话者 S 将未来的行为 A 加予发话者 S
基本条件	发话者 S 祈使受话者 H 完成行为 A	发话者 S 承担完成行为 A 的义务

塞尔认为这种分析方法可推广到其它话外行为，如命令、肯定、祝贺等。他试图通过对四种适切条件的分析来寻找各种交际语境因素与发话者表示的意图之间的规律性联系。

塞尔除了间接言语行为外，对话外行为的分类等问题均作了深入的研究。此后，威斯德勒、格赖斯等人对言语行为理论均有所贡献，特别是格赖斯对言语内涵的研究，罗斯的"行为删除"分析方法，戈登和雷可夫提出的"交谈假设"的方法都极大地丰富了言语行为理论。

四、言语行为理论的意义和局限

言语行为理论在国外已经成为人们公认的语言哲学理论。言语行为理论的出发点和基本原理是：人类言语交际的基本单位不

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

是句子或其它的语言表现形式，而是某种行为的实现，人说出话语不仅是提供信息，而且是完成许多其它的行为，人在交际过程中不单单是构造语句，而是利用语句的信息来完成各种行为，如陈述、发问、请求、建议、命令、警告、许诺、致谢、道歉等。

言语行为理论也研究句子。但它是手段而不是目的。传统语言学和结构语言学研究句子，其出发点和最终目的是研究句子内部的结构体系。言语行为理论突破了它们的局限，它将句子视为交际中的行为表现，而不是孤立地分析句子的结构体系，它将交际的主体——人，作为观察语言现象的中心，人的交际意图(表现为话外行为)成了言语行为理论的核心问题。言语行为理论突破了传统语言学和结构语言学对语言进行描写型研究的局限，为进一步深人研究人类语言开辟了前景。

具体地说，言语行为是社会心理活动的产物，何人何时何地对何人说何种话语，要受社会心理因素的制约。说话人作为言语的主体，其言语活动要受社会心理的支配。受说话人心理支配的言语及其行为，应适切所话人的心理，否则是不得体的。清代文学家龚自珍在《别辛丈人文》中所说的“言为心声”，完全可以用来说明语言是表达心意的行为，这种心意是群体所能接受的。

社会心理语言学认为，人的言语心意源于群体心理，是深层的，隐性的。这种心意一旦用言语形式表现出来，言语心理就表现为言语行为，它是外化的、显性的。言语行为是言语心理的外化，它是通过言语形式表现出来的。可惜，已有的言语行为理论，其着眼点仅局限于言语表现了什么样的行为，而没有深入到心理的底层。言语行为理论应该继续发展，从研究言语所表现的各种行为进而深究说话人深层的心理活动。

社会心理语言学认为，说话者的心意或“心声”，可以分为两类：一是传递某种感情信息，如高兴时谈笑风生，愤怒时破口大骂；二是通过传递信息使对方产生预期的反应行动，如谈话、报告、批评、表扬。表达感情的言语和使对方产生预期反应的言语，其行为

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

效能是不相同的，这是其一；其二，人有各种心理需求，如安全的需求、归属的需求、自尊的需求、求美的需求、求知的需求、自我实现的需求，说话人的动机不同，言语的话外行为亦不相同；其三，言语行为是言语心理的反应，说话人的乐观与悲观、豁达与狭隘、热心与冷漠、公正与偏见，这些心理素质也会影响言语的话外行为；其四，言语行为离不开语境，言语行为有时可以借助于动作表现等非言语手段来表达。综上所述，社会心理语言学将言语行为看成言语心理的外化和折射，并不是像既往的言语行为理论那样孤立地以言语形式本身研究其行为表现，而是将社会心理、言语主体（即说话者）、言语对象（听话者）、语境等有关因素纳入研究框架，综合而系统地剖析言语行为产生的得体性、意向性。

现在从言语行为再回到语言的社会态度。

第三节　汉语中反映的对女性的偏见

在群体交往中，个体必然会对某人某群体形成自己的看法和态度，如果这种看法和态度偏离了客观事实依据，变成主观的迷雾，那么，这种歪曲了的社会态度就是偏见。所谓性别偏见是指一类性别成员对另一类性别成员所持有的缺乏以充分事实为依据的看法和态度。《朗曼英语词典》对“性别偏见”的解释是：“以性别为基础的偏见，尤其是男性对女性的偏见。”

男性对女性的偏见，较明显地反映在汉语中。我们试从社会心理语言学的角度考察汉语性别偏见的诸种表现，剖析汉语性别偏见产生和持续的原因，对如何消除汉语的性别偏见提出自己的看法。

一、汉语性别偏见的诸种表现

人们对女性的偏见，在汉语中主要表现在以下几个方面。

1. 以男性为规范

由于男性为物种之范的观点的支配，汉语常常表现出“以男性为本体，以女性为变体”的偏向。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

(1) 第三人称代词在语用上偏向于男性。

汉语第三人称代词中，书面上能够区分性别的是“他”和“她”。但是在不确认时，人们则习惯于用“他”，而不用表示女性的“她”。如：

如果一个人从来没有经历过危险，我们很难担保他有勇气。

对男女组成的群体，即使男少女多，但在语言习惯上仍用表示男性的“他们”来称代。如：

洪常青和娘子军的女战士们星夜固守着山头，他们面临的危险和困难是难以想象的。

汉语中有时出现“他或她”的用法，但是在排列上仍是男先女后。如：

当医生开避孕药的时候，他或她应首先询问就诊者是否有凝血史。

但这种用法很少见，常常是用具体有男性特征的“他”来取代“他”或“她”。

(2) 把女性当作男性的附属

把女性当作男性的附属这一点充分体现在汉语的称谓词当中。过去，男子有姓有名，而女性或有姓无名，以“氏”呼之，如“王氏”、“张氏”，出嫁后，便以丈夫之姓冠在姓之前，如“吴王氏”、“朱张氏”，或无姓无名，以排行称之，如“大丫头”、“二丫头”。女性婚后往往以姓加身份呼之，如《红楼梦》中“贾母”、“王夫人”、“赵姨娘”便是。

(3) 将女性当作例外

人们心理上认为有声望的人往往是男性，而一旦女性有声望时就作为特殊的例外来看待。

在汉语中，对男司机，人们习称司机，如果司机是女性，一般要称“女司机”。当某报提及男子足球队时，往往称为“某国足球队”，“男子”二字可以省略，当提及某国女子足球队时，则习称“某国家

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

女子足球队”,“女子”二字不省略。又如某天文学家发现新行星时,报道中习称“天文学家×××发现一颗新行星”。如果这位天文学家是女性,则改称为“女天文学家×××发现一颗新行星。”再如,在公布会议代表名单时,往往是在女性代表姓名后用“女”注明,即便是女性代表占多数的场合亦是如此。

2. 对女性的词语贬化

(1) 数量的对比

据林杏光、白非《简明汉语义类词典》统计,表示“性生活放荡”的词条下,女性用词收 7 个,男性用词只收 3 个,男女均可使用的有 8 个。在“男人”词条下收词 29 个,其中只有一个“仆”表示自谦,其余 28 个都无贬义。而在“女人”词条下收词 52 个,其中至少有 27 个有贬义色彩。同是表示丧偶,用于男性的有 5 个词,用于女性的有 12 个词,如:“半边人”、“未亡人”“回头人”、“望门寡”、“弃妇”、“怨女”。

(2) 贬谪女性的词语更形象

“妓女”有许多形象的说法,“婊子”、“烟花子”、“青楼女”、“夜度娘”、“狭邪女”、“窑姐儿”、“咸水妹”、“野鸡”、“私窝子”、“半开门儿”、“野草闲花”、“残花败柳”、“风尘女子”等等。

(3) 脏话常与女性相伴

汉语中的一些咒语、脏话常常以女性为攻击对象,如“他妈的”、“他奶奶的”、“妈的熊”、“娘希匹”之类。

3. 男先女后的语序

在长期的言语习惯中,对男女两性的语序大都遵循男先女后的原则,于是汉语中出现了这样一些词语,如:“男女、夫妻、夫妇、子女、公婆、哥嫂、父母、祖父母、外祖父母、伯父伯母、岳父岳母、夫唱妇随、男尊女卑、男男女女、男耕女织、男欢女爱、男婚女嫁、男大当婚女大当嫁、男不男女不女、男盗女娼”等等。

汉语对女性的偏见并非反映到汉语的所有领域、所有层次和平面上,尽管如此,它终究是人们对女性的偏见在汉语中的淤积。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

二、汉语性别偏见产生和持续的原因

社会心理学的研究表明，偏见一旦产生，一般都会较长久地持续下去，汉语性别偏见产生和持续的原因主要有：

1. 群体间的利益冲突

有些偏见来自群体的冲突和竞争。当两个群体相互竞争时，彼此间的威胁成为偏见的最有力的心理因素，导致对方产生否定性的评估。

汉语的性别偏见是男女地位不平等的反映。人类早期社会经历了两个发展阶段，即“母系氏族社会”和“父系氏族社会”。在“母系氏族社会阶段”，人们主要是为了维持生存而从事各种各样的劳动，男子主要从事捕捞、狩猎，而妇女主要从事农业、饲养和家务。由于妇女所从事的劳动在社会经济生活中处于较重要的位置，因此妇女的社会地位比男子高，她们在社会生活中处于支配地位。但是，随着生产力的发展，男子的劳动也从捕鱼、狩猎转向农业和畜牧养殖业。由于他们在体力上比妇女强，加上妇女需要花费较多的时间和精力来哺育儿女，于是男子在社会经济中的地位越来越重要，并获得支配权。而妇女地位却越来越低，不得不依附于男子，以男子为轴心的父系社会终于取代了母系社会。在漫长的父系社会中，妇女地位低下，依附于男性，受男性支配，人们在观念上形成了对妇女特有的偏见。人们习惯上认为在社会生活中男胜于女，女性资质低劣，神秘莫测，既具有诱惑力，又具有威胁力，这种对女性的错误看法，慢慢形成并反映在汉语中。例如，同是表示性生活放荡，用于女性的贬斥之意尤浓，如：荡妇、淫妇、骚货、妖精、狐狸精、破鞋、贱货等。用于男性的：淫棍、采花大盗、贪花贼等虽有贬斥意味，也不无“哪个男子不风流”的容忍之意。

称呼女人的词，如女流、妇道、娘儿、贱人、祸水、泼妇、悍妇、雌老虎、三姑六婆、婆姨、奴、妾、婢等都有轻视贬斥的意味。妻子在汉语中的不同称呼也反映了人们对女性的偏见。如“烧锅的、家主婆、接脚妻、黄脸婆”等。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

2. 文化意识形成的影响

偏见作为偏离客观事实的看法和态度，是文化意识形态的一部分。所谓文化意识形态，是指与文化价值有密切关系的观念和态度。文化意识形态的传播会支持和强化人们的偏见。

神话是文化的一种形式，女性在神话中的形象也能帮助我们了解汉语的性别歧视现象。

在世界各国许多神话中，男性往往被当作"物种之范"，而女性则是男性的变体。即便女性有时也受到"富饶之神"、"大地之母"等赞美，但她最终仍逃脱不了"万恶之源"的罪名。

对女性的偏见反映在不同民族的语言中，如在汉语中，词语的贬义多伴随着女性，在语序上男先女后以致于影响到与动物有关的语序排列。如"公母鸳鸯"等。

3. 社会化的影响

个体从不知不识进入社会以后，就要逐步学习和掌握社会长期积累起来的知识、技能和规范，取得社会生活资格，变成社会人。这种社会化的内容主要有：(1)传授知识和劳动技能。(2)选定生活目标，培养价值观念。(3)培养不同的社会角色(包括性别角色)。(4)教导和学习行为规范(包括言语行为)。

社会偏见是社会化过程中，通过社会群体、父母、亲友、伙伴的言传身教和大众传播媒介(广播、电影、电视、报纸)获得的。人们对女性的偏见，也是从父母、亲友或群体交往中直接获得的，或通过大众传播媒介获得的。例如："长舌妇"、"美女蛇"、"头发长见识短"之类的说法，很容易形成和强化对女性的偏见。

汉语中长期保留对女性偏见的主要原因，是由于两千五百多年前，儒学已成为政治、文化和为人处世的基本准则，成为统治人民的强大思想体系。一般说来，某种思想观念一旦与制度结合在一起，立刻就会具有强大的约束力，随着以儒学为核心的中国文化的日益发展，妇女遭歧视的境遇不可避免地反映在汉语里。

三、汉语性别偏见的消除

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

偏见是后天习得的一种态度，人的态度是可以改变的，根据性别偏见的特征，我们可以采用相应的方法来逐步消除这种不正确的态度，西方社会的做法提供了很好的借鉴。

有的研究者曾经指出，英语是由男人创造并仍然主要在男性的控制下，因此要消除英语性别偏见。在词汇方面的措施，一是创造新词语，新词语尽量中性化；二是解决人称代词的男性化问题，创造新的中性化的单数人称代词。英国有些出版部门已经颁布了使用无性别偏见的语言规则，拒绝发行带有性别偏见的书籍。美国心理学会季刊编辑部、纽约州教育局、美国劳工部以及许多出版社都制定了消除语言性别偏见的规定。在其它使用英语的国家，也相继兴起了消除语言性别偏见的波澜。但已经约定俗成的语料和语用规则只能逐步地加以改变，不可能也不会产生突变。

我国的语文工作者对语言性别偏见已开始引起注意。汉语性别偏见的消除，首先应消除对女性的偏见，正确认识中国女性的过去、现在和未来，在与女性平等的接触和了解中，消除传统观念对女性的刻板印象。其次是进一步深入研究汉语性别偏见的表现和原因，设法逐步改造汉语对女性持偏见的语言成分。这两项工作都是长期而艰巨的，前者是态度观念的改变，后者是汉语的局部改变，二者不可偏废。

第四节　汉字的性别歧视

性别歧视不仅表现在汉语中，在记载汉语的汉字中也有所反映。

早在 50 年代，就有人写信给中华全国妇女联合会，指出有些汉字："含有侮辱妇女意义的遗物"，主张"彻底消灭今后文字上的男女不平等现象"，建议废除"媿、嫩、嬲、"三个字。1983 年 9 月，中央广播电视大学出版社出版的《语言学基础》指出："汉字有的在结构上表现出阶级偏见，如'妇(婦)'字，是'女'和'帚'构成的，'帚'是扫地的人，表现出对妇女的歧视。"1986 年 6 月 3 日《社会

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

报》载署名文章提出类似观点，认为某些汉字表现了对女性的歧视。

汉字对女性的歧视，集中反映在女旁字上，通过对女旁字的分析，我们可以看出妇女在汉字中被歪曲的现象。

一、“女”在造字之初

1. “女”在造字之初就表现了对女性的歧视

“女”在甲骨文中写作[illegible]，像面朝左跪着一个人，上身是直立的，两臂交于胸前。甲骨文产生于殷商，这个象形字维妙维肖地说明，中国女性至迟在殷商时代就已处于被统治的地位。对此有人指出：“自母系社会解体，父系社会开始，家庭经济命脉便掌握在男子手中，女子只作些家务劳动，而女人的身份也从此低下，‘女’古音读‘奴’，则‘女’即古奴隶的‘奴’。(孙云鹤《常用汉字详解字典》，福建人民出版社 1986 年 6 月版第 359 页)。女奴多从事家务劳动，《白虎道》和《释名》均云：“女，如也。”如即从，是从事、服从之意，即从事家务劳动和服从家主的使役。可见“女”在造字之初就已经体现了男女不同的社会分工，并且反映女性已处于低下的社会地位之中。

随着汉字形体的演变，“女”在西周的金文即钟鼎文中写成[illegible]，其形体基本和甲骨文相同，只是在“女人”头上多了一条横线，为头簪之类的装饰品，在小篆中，“女”演变成[illegible]，跪着的人形已不如甲骨文和金文那样明显，而楷书“女”已变得看不出人形了。

2. “女”字释义的褒贬参半对女旁字的影响

众多的工具书对“女”的释义，常常是分别列出若干义项，但在涉及感情评价的语义往往褒贬参半，仅以《辞海》《辞源》为例。

《辞源》：美、柔、弱小。见“女好”、“女墙”等。

《辞海》：柔弱、柔嫩。见“女好”、“女桑”。

“美、柔”为褒义评价，“弱、小”为贬义评价，“柔弱”为中性评价，“柔嫩”为褒义评价。再从所列词例来看，“女好”柔婉貌，此属褒义评价的词例。“女墙”指城墙上呈凹凸形的小墙，言其卑小。“女

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

桑”是指弱小的桑树。此二例均属贬义评价的词例。

“女”字释义的褒贬参半影响了大量的女旁字，与此相应，女旁字在意义评价上出现了三种情况：(1)褒义评价。如，“妍”其义为“美好”。(2)贬义评价。如，“奸”，其意义为“犯淫、私通、自私、作伪”。(3)既褒且贬，如“姣”意为“美丽、淫乱”。

二、女旁字分析

《辞海》所收女旁字共257个(含通假字、异体字、繁简字)。涉及褒贬评价的共100个，其中含贬义评价的有35个，含褒义评价的有47个，褒贬参半的有18个。

1. 贬义评价的女旁字示例

奴：这个会意字左边是个“女”字，右边是一只大手(又)，表示抓住了一个人。古代罪人、罪人子女、或被掠卖、被剥夺人身自由的人都称“奴”。“奴”从手从女，是因为在奴隶社会，奴隶有三个来源：一是氏族后期用女儿作欠债的抵押，即所谓奴婢；二是战争中的俘虏；三是本族中的犯罪者。

妄：狂乱，荒诞，非分，越轨

奸：犯淫，私通，自私，诈伪。同“姦”、“奸”，均读 jian

妒：嫉忌别人，同“ ”。

妓：本指歌妓艺人，后专指娼妓。

妾：“妾”为刑余的妇女，泛指女奴、女犯、女俘虏。“役人贱者，男曰臣、女曰妾。”转义为“小老婆”。

姘：非夫妇而同居。

婪：贪。

婊：娼妓。

婦(妇)：从女持帚，洒扫也。《说文》云：“妇，服也”。段注：“妇，主服事人者也。”“女 ”的异体字也为“媍”。

娼：妓女。

淫：读 yin，纵逸。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

婢：女奴，女仆。
嫉：妒忌，憎恨。
媸：读 chi，丑陋。
嫖：读 piao，狎妓。
嬲：读 niao，烦扰，戏弄，抵赖。

2.褒义评价的女旁字示例。

妍：美好。
妙：神奇，美好。
妠：读 na，姿态美好的样子。
娃：美好。
姚：美好貌。
姝：美好，美女。
姬：古代妇女的美称。
娓：美。
娉：美。
娟：明媚美好的样子。
娱：欢乐。
娥：美好，美女。
娴：熟练，文雅。
婉：美好，和顺，简约。
婧：读 jing，苗条美好，有才。
婷：美好。
媛：美女，美好。
嫣：美。
妩：娇美，同"斌"。

3.褒贬参半的女旁字示例

妖：艳丽，妩媚。又指怪异，邪恶的事物。
姣：美丽，淫乱。
姱：读 kuā，美好，奢貌。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

婳：读 mián，形容眼睛美丽，又表嫉妒。

娇：柔嫩、美好可爱，娇气。通“骄”时表示骄横。

嬛：读 xuán 时表示轻盈貌美，读 qióng 时表示孤苦无依。

娆：读 niǎo 时作烦扰讲，读 ráo 时表示妍媚。

三、怎样看待女旁字中的“坏字眼”

1. 女旁字产生褒贬评价的原因

“男”、“女”的字形差异，反映了人类两性社会分工和社会地位的不同。“男”由“田、力”组成。“男”是个会意字，在甲骨文中写作甼，左边是“田”，右边是个犁铧一样的耕田工具，后来随着字形的演变，右边的犁田工具演变成“力”，其实“力就是犁的象形字”。(左安民《汉字例话》第 76 页，中国青年出版社 1984 年 10 月版)。“男”的本义就是指在田里劳动的壮年男子。《礼记·内则》云：“三十而有室，始理男事。”就是男人到了三十岁成家立业，开始作男人该作的事。“女”在造字之初就是受欺压的形象，是从事家务劳动的奴隶。有趣的是，在男女之间有一种女性化的男人，汉字用“嬰”(ji)来标记。在“男、嬰、女”三字中，“`”显然是一个半男半女或不男不女的形象。可见在当时，男女有明确的社会分工。

“女”和其它构件组合形成了大量的女旁字。女旁字所表示的意义是十分丰富的，或表示与女性有关的称呼：“妇、姑、嫂、妈”等等，或表示与女性有关的职业：“妓婢师”，(鼓女妓演习歌舞的人)等，或表示与女性有关的生理现象，如姅(音 bàn)，指女性月经，生育，小产等。许慎《说文解字》云：“姅，妇人污也。”《汉律》云：“见姅变不得侍祠。”意思是说，妇女在经期中不得参与祭祀。或表示男欢女乐，如“妮”(音 nì)交爱的意思”，媾(音 gòu)，交合之意。或表示婚姻，如，“嫁、娶、媵”，(yíng、陪嫁)、媒”等。或表示女性的阴柔之美，如“姌”(音 rǎn)，细长柔弱的样子，“妮”(音 nuǒ)，柔弱美好的样子。

女旁字的褒贬评价主要表现在女性的行为用字和姿容用字上。以上我们已从字义上举出女旁字来说明褒贬评价问题。值得

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

注意的是，汉字在字形上也能反映对女性的褒贬。有些女旁字从字义上来看是褒义评价，但在字形上反映了对女性的歧视。如"娱"。字义为娱乐。"娱"离不开"女"，这种生物学意识反映在字形及其解说上，因此，有人提义用"俣"来代替"娱"。有些女旁字的字形加深了字义的褒贬程度，"奴"为手抓女，"姦"的字形都形象地加深了褒贬评价的色彩。

对女旁字的褒贬评价反映了人们在造字之初和字形字义演变过程中对妇女的看法，这种看法和认识与女性地位的变化有关。在女权社会中，"姜、姬、姚、嬴"等含有褒义评价的女旁姓氏大量出现。男权社会中，又出现了许多污辱女性的"坏字眼"，如，"奸、妄、妒、嫌、妨、妓"等。随着社会的发展和词义系统的变化，许多女旁字出现了褒贬参半的现象，如"婳"(音 mián)本来形容眼睛美丽，后来表示嫉妒。又如"姗"本来表示讥笑，后来表示缓步轻盈貌。

2. 从内部形式看女旁字中的"坏字眼"

女旁字在创造和字义演变过程中，出现了一些表示歧视的坏字眼。怎样对待这些"坏字眼"？曾经有人提出过改造方案，但未得实施。是否可以再度设计新方案来进一步消除这些"坏字眼"呢？其实这是大可不必的。

从"坏字眼"所占的比例来看，它只占整个女旁字的 35%，与具有褒义评价的女旁字的比例率 47%相比较，"坏字眼"的数量不占多数。更重要的是，与语言中的词语一样，汉字具有内部形式，内部形式总是勾勒其惹眼的特征，而不及其余。以词为例，"菜刀"的内部形式意义是切菜用的刀，"脸盆"是洗脸用的盆，"酱油"是用酱制作的油，"马路"是跑马的路。但是菜刀除切菜外另有他用，脸盆不仅仅可以用来洗脸，酱油不是油，马路并非一定要跑马，而"菜刀、脸盆、酱油、马路"并不因此而更名。女旁字中的"坏字眼"也是这样，"妇、嫐、 "等虽然含有对女性的歧视，但不一定另选新字来取代原字，因为汉字作为语言的书写符号具有社会约定性，过多的改变会影响汉字的交际职能。随着社会文化的发展和字义的演

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

变，特别是在汉字规范化的过程中，"坏字眼"会逐渐减少，但是这需要较长的时间才能完成。

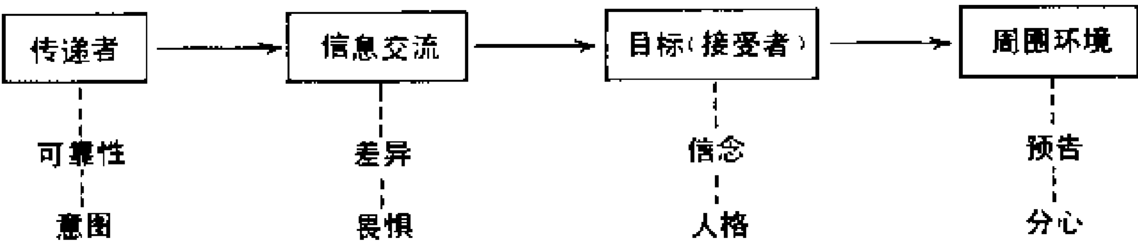
第五节　改变态度的语言学方法

由于信息或意见的影响，人的态度会产生变化。引起态度改变的因素可以是直率的说服教育，也可以是间接的宣传。态度改变的过程是宣传说服的过程。

在社会生活中，许多活动都包含着某种程度的说服。如：父母说服孩子努力学习，教师说服学生遵守纪律，厂长说服工人注意安全，推销员说服顾客慷慨解囊。演讲者说服听众接受见解，广告说服消费者接受他的产品等。因此，劝说、推销、演讲、论辩、谈判、广告等语言学方法都具有改变态度的作用，本章以劝说为例加以说明。

一、劝说四因素

怎样劝说最有效？社会心理学家里德曼等人曾修订一种说服和态度改变模式：



这一模式说明劝说有以下几个因素：劝说者、劝说过程、被劝说者、劝说语境。

1．劝说者

做劝说工作的人要具备下列条件：

（1）劝说者要具有权威性

劝说者在某些领域要具有一定的学识水平和资历条件。著名法官比一般法官更能左右人们对少年犯的看法，著名语言学家比一般人更能左右人们对语言观的评价，德高望重的政治家更能左

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

右对海湾战争的意见，国家防汛指挥部的水利专家更能左右人们对汛情和灾情的见解。这些就是权威效应在起作用。

在日常生活中，人们对权威人士往往具有崇拜心理，一些广告利用名演员、名运动员来做，这就是利用权威效应。一位美国心理学家在给心理学系的学生讲课时，作了一个实验：开始讲课时向学生介绍一位客人，说这位客人是一位著名的德国化学家。这位客人用德语口音很重的英语说：他发现了一种新的化学物质，并拿出一个小瓶说，这种化学物质有一股强烈的气味，对人无害。他打开瓶盖，让学生一个个闻过去，并请闻到气味的举手，闻过的学生纷纷举起了手。其实瓶里装的是普通的蒸馏水，这位"化学家"是从校外请来的一位德语教师。这说明是权威效应在起作用。

亚里斯多德说得好："与其他人比较，人们更容易和更坚定地相信完美的人。无论在什么问题上都是这样。而且为一个问题意见分歧又不能确切断定时更是这样。"亚里斯多德讲的"完美的人"虽然用今天的眼光看是不存在的，但权威人士最接近"完善"的心理上的完人，因此劝说者具有权威性也就会起作用了。比如，李燕杰见一青年戴十字架，他知道该青年并非出自宗教信仰，因此没有正面劝说取下十字架，而是向他介绍了十字架的历史和宗教意义。在权威面前，该青年自觉地取下十字架说："他们不让我戴，我偏要戴，要是能像您这样给我讲清道理，我早就不戴它了。"

(2) 劝说要具有信赖价值

信赖价值是与劝说者学识无关的一些个人品质因素，即劝说者能否给人以公正无私的印象。如果劝说者的劝说并非出于私利，他就具有信赖价值；反之，一个劝说者的劝说是为了私利，其说服力就会明显下降。彭湃在第一次国内革命战争时期，发动农民进行土地改革，率先将自己家的土地分给了贫苦农民，他的言论和行动并非出于私利，因而具有很强的说服力和较好的宣传效果。

(3) 劝说者要具有吸引力

吸引力是指劝说者应具有引人喜欢的内外特质，即劝说者和

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

被劝说者具有相似的性格特征、生活经历和价值观念，使劝说者对被劝说者产生吸引力。

吸引力取决于相近因素、相似因素、互补因素、互悦因素。

俗话说，远亲不如近邻。相近是指人们生活、工作、学习的场所在空间距离上相近，在人际关系的初期，相近因素会起一些作用。如果劝说者和被劝说者处于相近关系，且交往不太深，劝说者就具有一种天然的吸引力，易于产生"邻里效应"。

相似因素是指劝说者和被劝说者在文化背景、民族、年龄、学历、修养、地位、职业、兴趣、观念、性格等方面具有相似性，易于使被劝说者产生"自己人效应"。

互补因素是指劝说者和被劝说者在文化背景、民族、年龄、学历、修养、地位、职业、兴趣、观念、性格等方面不同，形成互为补充的关系。

互悦因素是指劝说者和被劝说者在谈话中产生愉悦感，因此劝说的真挚性和技巧性都会影响互悦因素。

(4) 劝说者要能使对方产生归属感

归属感来源于群体或团体。团体使被劝说者产生归属感。如果被劝说者对他所属的团体十分信任，团体的代表作为劝说者会影响他态度的改变。如果不改变态度，就不符合团体的标准和规范，就失去归属感。事实上，团体也是一种特殊的权威，和团体的一致可以获得一种安全心理和赞许心理，最终是获得归属感。

2. 被说服者

被说服者是劝说的对象，他能否改变态度，与劝说的内容和方法有关，又与他原有的信念强度和人格因素有关。前一方面容后详述，现在先谈第二方面。

影响信念强度的因素主要有以下四种。一是既成事实。假定你看中并买下了一本喜爱的书，尽管有人说该书太贵，劝说你别买，但已无济于事。二是公开声明。自己的态度是否公开声明过，对自己的信念强度会产生很大影响，变更公开声明过的态度有

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

很大困难，因为这意味着否定自我。三是自由选择。自由选择的信念比被迫选择建立的信念更难改变。改变自由选择的态度，也意味着自我否定。四是涉及程度。即个人在某种观念中涉足的深浅，对某种观念涉足越深，就越难被说服。

被说服者的人格因素包括性格和智能两个方面。性格与年龄、个性等相关，不同年龄组的人性格不同，不同的个性如胆汁质、多血质、粘液质的人在性格上也在差别。据詹尼斯等人的研究，缺乏判断力，依赖性强、容易信服权威的人，很容易接受他人的劝告，而改变自己的态度。自我防卫机制强烈的人，其态度很难改变，他会尽力保护自己已有的态度以增强自尊。智能水平高的人理解力强，决定了的态度难以改变，如果改变往往也是主动的。而智能水平低的人缺乏判断力，易受团体态度的压力，经说服会被动地改变自己的态度。

3. 劝说环境

劝说是在一定的言语环境中进行的，环境因素主要是“预告”和“分心”，对劝说的效果会产生很大影响。

预告是劝说的环境因素之一。实验表明，劝说前先让对方知道内容的要点，即让被劝说者接受预告，会增强被劝说者的抵制力，因为被劝说者在接受预告后会利用从预告到劝说之前的缓冲阶段，思考一些问题，以至形成必要的反论证，以增加对劝说的抵制力。

分心因素的作用是为了影响被劝说者的注意力。实验表明，当被劝说者本来就反对某一说服性意见时，用分心来干扰他的反论证，会促使态度的改变。否则，分心反而会削弱说服的效果。

此外，重复和团体关系也是劝说的环境因素。一般情况下，重复地劝说会促进态度的改变。但重复过多会“物极必反”。态度的改变与被劝说者所属的团体有密切关系，当被劝说者对团体有认同感、归属感和忠诚心时，团体或团体代表的说服，容易改变他的态度。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

影响劝说效果的因素还有差异和畏惧程度。差异是指劝说所维护的观点和被劝说对象原有态度之间的相差程度。差异越大，态度改变的可能性越小。另外，在日常生活中，我们劝说时往往将行为的不良后果作为劝说的理由，目的是引起他的畏惧感，使其改变原有的态度。一般地说，畏惧程度越高，改变态度的可能性越大。

4. 劝说的效果

劝说的效果有五种状况：一是使被劝说者对劝说者的劝说内容产生共鸣和关心；二是使被劝说者依照劝说者的诉说内容采取行动；三是使被劝说者与劝说者采取同一步骤；四是使被劝说者赞成劝说者的意见和行动；五是使被劝说者重视劝说者的立场和信念。

劝说能收到效果，体现了劝说者的言语修养。王德春在论述言语修养标准问题时，同时畅述了说服性标准和有效性标准。他认为，言语的说服性在于引起交际对方的信任。从适合性说来，说服性更适合于科学语体和政论语体，它们的任务是：要在理智上使人信服。但其它语体也要注意说服性。说服性与精确性、逻辑性有关，但真实正确、符合逻辑的话语未必有说服力，因为话语本身的正确与否，同人们理解正确与否的程度有时并不一致。一个错误议论，有时却能使人相信；而一个正确议论对某些人却没有说服力，特别是该议论同这些人的利益和感情相抵触的时候。诡辩术就善于利用这种现象，试图通过诡辩让人相信错误议论。宗教宣传通过影响人的感情，赢得善男信女。所以，话语既要考虑精确性和逻辑性，也要考虑交际对象的社会心理因素，要理解对方的思想感情，把道理说到他们的心里去。那种洋洋万言不着边际的大报告，有时比不上一席促膝谈心更有说服力，原因就在于此。所以，王德春认为，说服性标准必须与有效性标准紧密联系。话语要能够影响交际对方的情绪和精神状态，改变人的思想、引起人的积极行为。(参阅《修辞学探索》第117—119页。北京出版社1983年

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

版)。

本世纪二三十年代,在劝说问题上曾风行一种"枪弹论。"认为被劝说的对象只是一群毫无防御能力的"固定靶"。只要劝说者去瞄准他们,就会说服他们。事实上被劝说者有思想、有感情、有信念,并非固定不变的。如果在劝说性言语交际过程中不考虑人的社会心理因素,这就像"飞去来器"这种弯棒武器一样,抛出去仍会飞回来,就会产生社会心理学上所讲的"飞去来器效应。"因此说服性交际首先要有正确的动机和出发点,使交谈不违反言语修养标准,恰当选择话题和组织话语,实事求是地提供信息,使谈话保持健康的情调,把握好劝说对象的特点和社会心理状况,并讲究劝说的技巧和方法。《芝加哥太阳时报》"忠告专栏"的专栏作家莱法勒30余年中,收到八万多封读者来信。她针对3.1万封需要回答的读者来信,写了一万多条忠告,涉及到各个方面。她的忠告能针对对方的特点和社会心理因素,使被劝说者在说服过程中得到心理满足,因而取得劝说效果。

二、劝说的方法和技巧

劝说的具体方法和技巧很多,采用时要依赖言语环境,根据劝说对象的情况,现简要介绍几种:

1. 巧用数字

心理学的研究表明,数字可帮助形成可信度,劝说时可以利用数字来增强观点的可信度。一位美国教授乘飞机出差,听说前不久发生了劫机事件,非常后悔没有乘火车。航空公司的一位职员笑道:"先生太胆小了,统计学家计算过,劫机事件的成功率只有1/100万,就好像是中彩票一样。"教授反驳说:"即使是买彩票,还是存在中奖的机会呀。"职员又劝说道:"我告诉你一个大大减少劫机成功率的方法。现在我们假定这架飞机上有一个劫机者,它的可能为1/100万,现在你认为自己也是个劫机者,两个劫机者不约而同碰到一起的机会就变成了1/10亿了,这是一种微乎其微的可能,可以说是一生中也难中到的一张彩票。"经过职员略带

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

诙谐的诡辩式劝说，一串串的数字终于使教授悬起的心又放下了。在说服过程中，我们可以用数字作为论据。但这种数字既要准确又要精确，并且要信手拈来随口说出，必要时可作些数字对比。美国350多家"市场调查"公司作过一次联合调查，发现人们对数字有一种"迷信"心理，劝说过程中我们可以有效地加以利用。现在有些医药广告所记的98%以上的治病率，就是利用人们对数字的心理。

2. 借助权威

为了增强说服力，我们可以借助于权威的言行来加强说服效果。某大学生物系在进行爱国主义教育时，有的学生提出"科学没有祖国"的观点。为了让学生全面地认识问题，老师引用了法国微生物学家巴斯德的名言"虽然科学没有祖国，但是科学家是有祖国的"。并讲了巴斯德在普法战争期间把德国科学院颁发的荣誉证书退回去的故事，使那个学生有所醒悟。在引用名人名言，名人轶事时应考虑与话题的紧密联系，以及劝说对象的可接受性，切忌拉大旗作虎皮，以权威吓唬人。

3. 事实说话

事实胜于雄辩，在劝说中运用无可辩驳的事实，可以收到较好的说服效果。先秦时，秦王讨厌各国来秦游说，下了逐客令，李斯亦在其列。后李斯上书秦王说：泰山不拒勺土才能成其高。河海不择细流才能成其深，王者不却庶众才能成其德。过去秦穆公称霸，从西方的戎得到由余，从东边的宛得到百里奚，迎来宋国的蹇叔，从晋国求得公孙支和丕豹。秦孝公用商鞅之法，惠王用张仪破坏六国合纵，昭王用范雎'远交近攻'的谋略。这四位国君都是依仗客卿才取得成功的。客卿有什么对不起秦国的，大王一定要驱逐他们！这样一来客卿一定纷纷离开秦国为他国所用，再想求得为秦国效力的人恐怕就难了。李斯在《谏逐客书》中用一件件历史事实，使秦王醒悟，下令废逐客令，找回被逐的客卿。李斯的劝说收到了应有的效果。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

4. 情理相济

“感人心者，莫先乎情”，白居易这句话很有启发作用。动之以情，晓之以理，情理相济是很好的劝说技巧。情理相济就是将情感的劝说和理论的劝说揉合在一起，既动之以情，又晓之以理。比如劝说戒烟，可以将吸烟对健康的危害和短命结合在一起加以宣传。带进情绪的感染：抽一根烟，缩短六分钟的寿命，为了您的身体健康长寿请戒烟！同时还可以分析香烟所含的各种化学成分，从医学的角度使吸烟者在理论上认识吸烟的危害性，从而自觉戒烟。在劝说中，被劝说者往往受到劝说者的情绪感染而动摇原有的态度。

5. 曲线救国

要想说服对方改变自己的态度，有时可以来一点“曲线救国”。比如，售货员热情向顾客介绍某个新产品，有时顾客反而拒绝接受。如果这位售货员当着顾客的面，巧妙地电话通知自己的知心朋友赶来买这个新产品，那位顾客可能会立刻改变原来的态度而买下原先不想要的商品。这种曲线说服的方法如能运用得当，往往产生意想不到的效果。

6. 征服其心

攻心为上是《孙子兵法》的战略之一，征服其心就是攻心术在劝说中的运用。诺贝尔奖获得者、美国医学家卡雷尔到欧洲讲学，欧洲医学界极力劝他留下。法国里昂大学专门为他兴建了一座研究所，卡雷尔动心了。可卡雷尔的美国同事却正等待他返美。同事们给他发了一封电报：“几颗心还活跃在玻璃瓶子里，等待着你的归来。”卡雷尔收到电报后第二天便返回美国。原来同事们抓住了卡雷尔的心，采用的是一种攻心术：卡雷尔当时正在研究心脏移植，“那几颗心”是为了搞试验用营养素培养在试验瓶里的鸡心，20字的电报，触动了卡雷尔的心病，产生了神奇的劝说效果。

7. 层层剥笋

劝说时为了减轻对方的心理压力，可以将劝说者观点产生的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

副作用或危险性用"微分"的办法逐一加以排除。例如,美国兵役局心理学家说服那些不愿服兵役的青年:"战争期间当兵,的确会给生命带来一定的威胁,但是危险性究竟有多大呢? 一个青年一入伍,便有两种可能:一是被派往作战部队,一是被派往后勤部队。派往后勤部队的人可以说没有什么危险。派往作战部队的人也有两种可能:一是被派往前线,二是被派往后方。留守后方的人便没有什么危险。派往前线的人也有两种可能:一是参加作战,二是不参加作战,不参加作战便没有危险。即使参加战斗的人也有两种可能:一是战斗中受伤,一是战斗中没有受伤,没有受伤的便没有什么危险。即使受伤也有两种可能:一是受轻伤,一是受重伤。受轻伤的住院一段时间就会康复,受重伤的人也有两种可能:一是救得活,一是救不活。救得活的当然就不成问题了,救不活的,由于已经没有知觉,所以也就不存在什么安全和危险的问题了。"这段劝说的内容似乎荒谬离题。但由大到小剥笋式劝说术,富有一定的启发性。

8. 得寸进尺

如果说层层剥笋是由大到小的"微分"法,那么,"得寸进尺"就是由小到大的"积分"法。你要说服对方,应该分阶段分步骤提出要求,一步一步地有顺序的说服对方,不急于求成。这在行为心理学派中称作系统脱敏法。这儿把这种心理治疗的手段,用之于劝说。美国社会心理学家弗里德曼曾作过一项对比实验,他以家庭主妇为被试,向一组家庭主妇先提出家门口挂块牌子的要求,获得同意后,又提出在她家院子里竖一个架子。而向另一组家庭主妇同时提出挂牌子和竖架子的两项要求。结果,前一种做法比后一种做法更易于为家庭主妇接受。这是因为,劝说者劝说的内容和态度,要经过被劝说者的认知判断。劝说者的态度即内在定锚点与被劝说者原来的态度即内在定锚点有一个差距,差距小就会同化,差距大就会反向。被劝说者对劝说者的态度有一个接受或容忍的范围。即"接受纬度",也有一个不愿接受或排斥的范围即"拒

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

绝纬度”。对被劝说者的劝说应控制在“接受纬度”之内，两步法比一步法的好处就在于将有可能达到“拒绝纬度”的劝说信息分两次即将大化小地纳入“接受纬度”，使被劝说者分步接受。

9. 退后一步

美国独立战争以后，在费城召开了历史上著名的制宪会议，在宪法草案表决前，对条文发生了激烈的争论，第一部宪法有可能流产。独立战争中卓越的领导人富兰克林见此状后焦虑万分，他用平静的语气劝说道：“老实说我也不赞同这部宪法。我想出席这次会议的各位也都和我一样，在一些细节问题上还有争议。但我认为这是正常的，正如我富兰克林活了这么大还有许多缺点一样，我们怎么要求刚诞生的宪法就完美无缺呢？假如不完善就不能签署，那么我得认真考虑一下，我是否应该在草案上签名，因为我本身就不是一位完人。”富兰克林平静的劝说，终于促成了被称为“民主宪法之祖”的美国宪法的诞生。富兰克林的劝告采用了退后一步，承认自己有错的做法。“人非神仙，孰能无过”，以此类比推理宪法，产生了一定的说服力。

10.变换角色

有时为了使被劝说者同情、理解劝说者的观点，可以让被劝说者变换角色，充当劝说者来理解劝说者的观点。假如被劝说者比劝说者的地位高，这种劝说方法效果较好。一位美国陆军上将回忆说，青年时期他报考西点军校，按规定，申请读该校必须要持有当地社会名流的推荐信，他没有这样的人事关系，于是，只好硬着头皮去劝说名人帮忙。他设计了许多劝说词，最后选中了“先生，如果您也是一位渴望进入西点军校的优秀青年，您会怎样呢？”这关键的一句话使他的劝说获得成功，他所拜访的名人，都欣然为他写了推荐信。这种变换角色，让被劝说者设身处地站在劝说者的角度来思考问题的方法就是“将心比心”。它最能引起心理沟通。

11.提问劝诱

提问劝诱是通过一连串的提问，让被劝说者放弃自己原有的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

态度和观点。药剂师走进附近的书店，从书架上拿下一本书来问道："这本书有趣吗？""不知道，没读过"。"你怎么能卖你自己未读过的书呢？""难道你能把药房里的药都尝一遍吗？"书商用提问劝诱的方法使药剂师放弃了原有的看法。

以上各种劝说方法都是巧妙使用语言的结果。语言是劝说信息的载体，要准确得体地传达出劝说信息，就必须字斟句酌，灵活恰当地使用。例如，少用"我"多用"我们"强调伙伴关系，使被劝说者产生归属感；话语要留有一定的余地，不把话说死等等。总之，一切言语交际的语言要求都适用于劝说。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

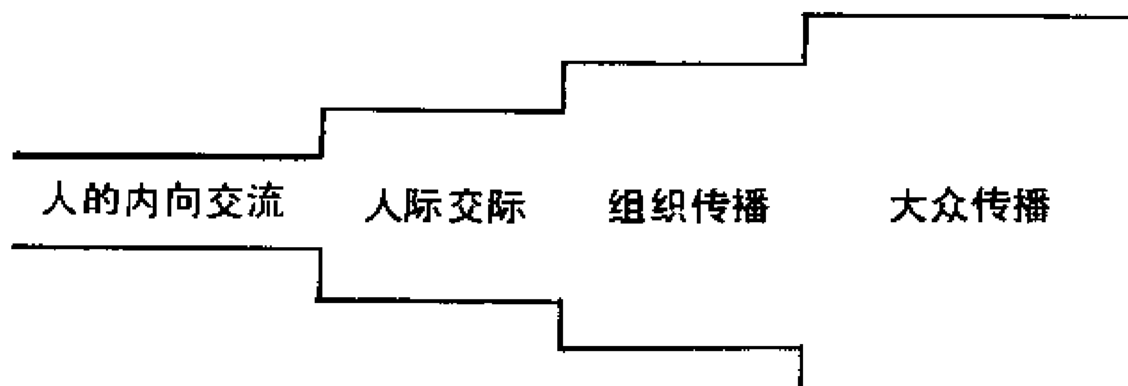
第五章　语言与言语交际

第一节　言语交际的途径

言语交际是人们交流思想表达感情的信息交流过程，也是人际交往的最基本的形式。语言是信息载体，又是言语交际的主要工具，因此，语言与言语交际就成为社会心理语言学中最重要的课题之一。

一、言语交际的类型和功能

言语交际有广义和狭义之分。广义的言语交际有四种基本类型：1.人的内向交流，即内心的"主我"与"客我"的交流。2.人际交际，即个人之间的交际。3.群体交际，即群体内成员之间及群体之间的交际（一般称为公共关系）。4.大众传播，借助印刷媒介（报刊书籍）和电子媒介（电视广播）进行的信息交流。狭义的言语交际是指个人之间直接进行的交际。在人际交往中，以上交际方式不是孤立存在的，它们相互补充，从它们的关系中可以看出言语交际的一些特点。



这个关系图从左到右有四个特点：一是人数越来越多；二是信

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

息的个性越来越不明显；三是传达者和接受者在距离和感情上越来越疏远；四是组织系统和传播技术越来越复杂。

言语交际的功能在于：传达信息、沟通思想、沟通感情、满足心理需要。言语交际能满足下列心理需要：首先是互动的需要，人具有社会属性，人需要在人际互动中认识自我，认识他人和社会。其次，影响他人的需要，人不仅仅要表现自己，还要影响他人。再次是表达情感的需要。

二、言语交际的过程

言语交际是通过编码和译码以传递信息的过程。所谓编码是指表达者将传递的意义信息符号化，变成言语形态。译码就是把符号化的信息还原为意义信息。在言语交际中，所使用的语言和辅助语言的形态一般是属于同一民族语言和同一文化体系的。

编码就是用语言表达思想，它既受表达者的思想观点、立场、经验等因素的制约，更受表达者语言能力的影响。一个思想贫乏，胸无点墨的人不可能有较强的言语能力。

译码是接受者将话语信息符号转化成意义，信息的传递最终要在接受者身上发挥作用，表达者传递的信息要能引起接受者的注意并让接受者理解。

能否引起接受者的注意，决定于信息的内容和形式。信息的内容涉及到一个人的思想、理想、文化修养、价值标准、道德观念等相对稳定的因素，还涉及到一个人的需要、情绪、精神状态等临时性因素。能引起注意的信息形式要有一定的刺激强度、刺激对比度、刺激的重复率和刺激的新鲜度。

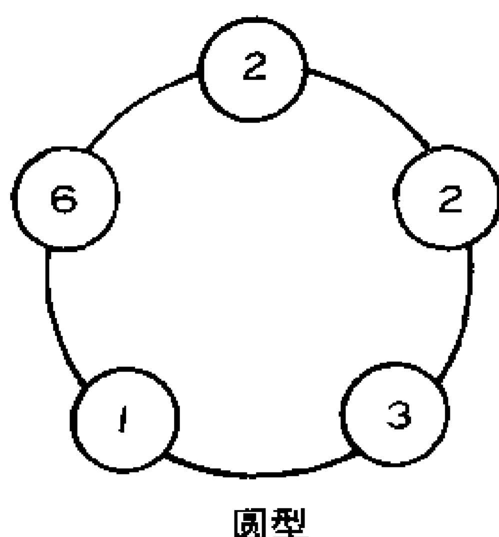
接受者的理解并不是对表达者所传递的信息全盘接受，而是具有一定的选择性。接受者根据自己的理解接受对方的信息，言语交际的关键是信息等值，听到的越接近于说出的，信息差越少，交际效果就越好。言语交际具有信息交流的一般特性，但言语交际双方都具有主观能动性，都投入了积极的心理活动。

三、言语交际的网络和障碍

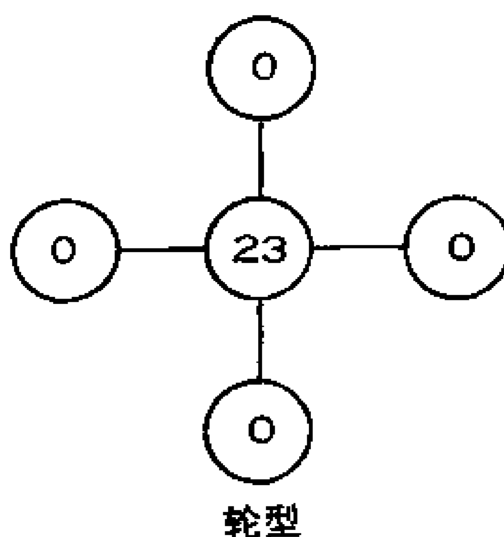
PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

言语交际网络是交流信息的各种结构形式。个人在交际网络中所占的位置，掌握信息量的多少，表达机会的多少，决定着他在群体中的影响和地位。例如，秘书能首先汇集、筛选信息并向上传递，他传递信息的时机和形式对决策会产生影响，因而他具有"无形的权力"。俗话说"宰相家人七品官"就是指信息开启的无形权力。

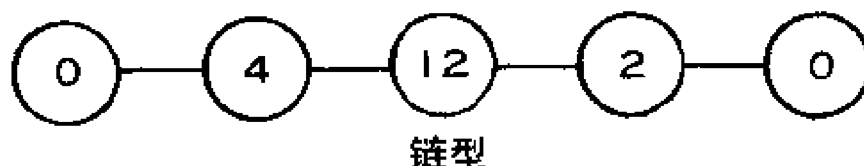
言语交际的网络类型可用下列图来表示：



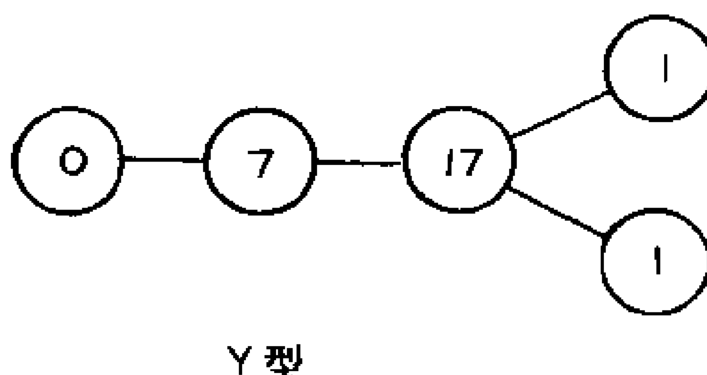
圆型



轮型



链型



Y 型

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

圆型网络中的全体成员是平等的，每个人只能与相邻的两个人交谈，圆桌会议试图通过座次给人们以平等交流的感觉。

链型网络中处于两端的人只能与一个相邻的人交谈，言语交际最不利，中间的位置对交际最为有利。

Y 型网络中处于末端的有两人，中间两人对言语交际最有利。

轮型网络的中心位置是最好的信息交流的位置。

这是李维特等研究设计的言语交际网络图，图中的数字是处于该位置的人被提名为领导的次数，这表明，掌握信息量最多的人越可能成为领导人。

言语交际过程中会受到各种因素的影响，造成信息传递的歪曲和失真，例如，组织庞大和机构重叠，易于造成信息的耗损与失真，组织不健全和渠道堵塞，导致信息不灵通，这是言语交际中组织机构的障碍；人们不同的社会地位、不同的阶层、不同的文化修养和个性特点也会造成言语交际的障碍；交际双方不和谐的心理关系会造成言语交际的心理障碍；交际双方的表达能力和理解能力及语言水平的差异会导致言语交际的语言障碍。

四、言语交际的 PAC 分析

PAC 分析理论由心理学家柏恩提出，又称相互作用分析理论。这种理论认为：人类个体的人格特征由三种心理状态构成，即父母、成人、儿童。P 是英语 Parent（父母）的第一个字母，A 为 Adult（成人）的第一个字母，C 是 Child（儿童）的第一个字母，故简称 PAC 分析。

P 型（父母）状态以权威和优越感为标志，通常表现为统治、支配、教训以及其它权势作风，常说"你必须"、"你应该"、"你不能"等语汇。

A 型（成人）状态，表现了客观和理智。待人接物冷静，慎思明辩，尊重别人、言语谦逊。

C 型（儿童）状态表现为服从、冲动和任意。一会儿逗人喜爱，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

一会儿又突发脾气令人讨厌。无主见、遇事退缩、感情用事、易激怒，常说“我猜想”、“大概是”、“恐怕已这样”。

言语交际是人们相互作用相互影响的过程，必然受到 PAC 三种人格特征的影响。理想的言语交际是 A—A 型即成人对成人。言语交际有时是对等的，P—P 或 A—A 或 C—C 即父母对父母，成人对成人，儿童对儿童，这种交际会无限制地进行。其交谈会有共同的话题，交谈很融洽，因为双方的人格特征相近，从人格特征的相互作用来看，言语交际有十种类型。

1. P 对 P 式。交际双方的行为都比较武断，一个说：“老周太不象话了。”另一个就说：“应该警告他一下。”

2. A 对 A 式。双方的交际是理智的。一个问：“这篇稿子今晚能完成吗？”另一个回答：“如果没有其它急事，我想问题不大。”

3. C 对 C 式。交际双方凭感情说话，一个说：“我结婚时花了 4000 元。”另一个说：“这有什么了不起的，我结婚时花了 12000 元呢！”

4. P 对 C 式。交际时呈现权威与服从的关系，长辈对晚辈的交谈中常出现此式。一个说：“你还不复习功课！”另一个回答：“马上就复习。”

5. C 对 A 式。交际中，一方表现为小孩脾气，另一方表现为理智行为，恋人之间的交谈常出现此式。一个说：“我非要去看戏嘛！”另一个回答：“时间太晚了，明天去吧。”

6. P 对 A 式。交际中一方表现为理智性的权威，另一方表现为理智型的尊重。双方有一定的防范性，如父母对成年子女的谈话，上下级和同事间的交谈常用此式。一个说：“你今天把发言稿写好。”另一个回答：“一定完成任务。”

7. PC 对 AA 式。这是父母·儿童状态对成人的交际，后者希望前者理智地对待他，而前者以高压的方式与之交际。

8. CP 对 AA 式。前者以非理智的方式感情用事地对待后者。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

9. PC 对 PC 式。一方对另一方采用命令式，另一方不服，并用同样的方式回敬。

10. CP 对 CP 式。双方都喜欢夸大、自傲。

在言语交际中，交际双方在特定的言语环境中可以以特定的人格特征出现，但最佳状态是成人状态。例如，在一部关于航空公司言语交际的影片中，一位女售票员正在接待几位顾客，后面一位女顾客等待不耐烦，出言不逊："你同男人在谈恋爱吗？没完没了，让顾客久等。"这位女顾客处于"儿童"心理状态，并以一种恼火的"父母"姿态出现，是一种 PC 类型的状态。这时售票员用成人 AA 状态说："对不起，让你久等了，你需要什么？"问题就顺利地解决了。因此"成人"的心理状态是言语交际中解决问题的根本途径。

第二节　语言的调节功能

语言是人类社会最重要的交际工具，是人类思维的工具，也是社会上传递信息的工具。作为交际工具这是语言的主导功能，人们总是运用其交际的语言进行思维、交流思想、传递社会信息的。语言社会功能的发挥无一不是在起一定的调节作用，人在言语交际中调节相互关系，达到互相理解和了解；在思维活动中调节自己的思想和行为；在传递信息中调节整个社会成员的一致行动，这就是社会化了的语言所起到的调节功能和作用。语言的调节功能有下列几种：

一、语言的自我调节功能

语言作为个体意识的承担者对个体的行为起调节作用。这种调节一般由个人的内部言语完成，换言之，人通过内部言语调节自己的行为。内部言语是人脑在生成话语过程中，在语义初迹的基础上形成的包括述谓信息的言语，它没有外部言语那样完整，但能充分反映个体的意识，完成个人的自我调节功能。这种调节实质上也是语言对人的高级神经心理活动的调节，使人产生随意动作

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

和意志行动。

早在布拉格学派之前，德国学者布勒就认为人有三种心理能力，即思维能力、感情能力和表达意愿的能力。这三种心理能力派生出语言的三种功能，即表意功能、表情功能和表愿功能。它们又与三种表述类型相适应，即陈述、感叹和祈使，三者的对应关系如下：

人的心理能力：	思想	感情	意愿
语言功能：	表意	表情	表愿
表述类型：	陈述	感叹	祈使

这就是说，人在言语交际中，可以使用陈述语气表达思想，用感叹语气表达感情，用祈使语气表达愿望。人有什么心理能力，语言就有相应的表达功能，也就有相应的形式来表现这个功能。

这三个功能是由外部言语表达出来向别人表达的功能。实际上，不管是思想、感情还是意愿，人都可以通过内部言语加以体验，从而调节自己的行为。如人在早晨起床后打算做几件事，考虑成熟，订出计划，就加以实施，他是用内部言语计划着自己的行为。儿童在用内部言语调节自己行为时，有时会自言自语地说出来，如“让我来给布娃娃穿衣服，上衣穿好了，裙子呢，鞋子呢！”随着外化的内部言语，儿童做着穿衣的各种动作。儿童起初以外化的言语伴随动作，后来言语先于动作，随着年龄的增长，调节动作行为的言语表现为内部言语。人的绝大部分有意识的行为都是在内部言语的调节作用下完成的。

人的思想活动包括高级心理方面的解决问题，完成任务的智力活动，它会根据具体任务的条件制定行动的计划，执行预定的计划，检验行为结果是否符合预定的目的。这整个活动也靠内部言语来调节。

布拉格学派没有采用对功能概念的心理解释，而把语言功能理解为言语表述的目的。他们认为对语言现象的评价要根据言语活动的目的。这是又一个看待语言功能的视角。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

言语活动是语言使用者在特定的言语环境中选择语言手段、组织话语、传递信息、完成交际任务和目的的言语交际活动。在言语活动中，语言功能就不再局限于个体的自我调节，而扩展到个体之间的调节。这项功能当然由外部言语来实现。但内部言语和外部言语，个体自我调节和个体之间的调节两者之间有着密切的联系。曹禺《雷雨》中有一段对话：

鲁大海（挣扎）：放开我，你们这一群强盗！

周　萍（向仆人）：把他拉下去！

鲁侍萍（大哭）：这真是一群强盗！（走至周萍面前）你是萍……凭——凭什么打我的儿子？

原来鲁大海和周萍都是鲁侍萍的儿子，同母异父。在这一场景中，鲁侍萍已经发现周萍就是自己日夜思念的大儿子，现在正在横蛮地叫仆人拉走自己的小儿子鲁大海。鲁侍萍先是接过鲁大海的话责骂："这真是一群强盗！"当她走近周萍时发现他是自己的大儿子，情不自禁地几乎脱口说出："你是萍儿。"但她很快意识到此时此刻不能认这个儿子，便当机立断割断感情，利用"萍"和"凭"的同音，改说成："凭什么打我的儿子？"鲁侍萍的言行有两次转折，一次是从责骂转到认出，内部言语是"啊，原来你就是萍儿，"这种内部言语调节她的行为——去相认大儿子。一次是想相认又觉得不妥，内部言语是"此刻不能认儿子。"由此将行为调节为责问，外部言语改成"凭什么打我的儿子。"侍萍的这段话初听似有语无伦次之感，实为巧妙运用语言调节自我的行为，同时调整她和周萍的相互关系。

二、语言的个体调节功能

言语交际的一个重要目的是影响对方的思想，改变他的行为，因此，语言在个体之间的调节功能在言语交际中就显得相当重要。布拉格学派的代表人物雅科布逊谈到言语活动模式时，列举了与言语活动构成因素适应的六个语言功能：1. 说话者表达感情意愿的表情功能；2. 呼唤、命令、表态的意动功能；3. 表示客体的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

所指功能；4. 解释语言的元语言功能；5. 建立接触的寒暄功能；6. 表示美感的诗学功能。诸如此类的功能在交际中无不起着个体间的调节作用。

个体交际的主要形式是人际之间的交谈。交谈按正式的程度分为寒暄交谈、客气交谈、随意交谈和亲密交谈几种，它们各自按照不同的人际关系和不同的言语环境发挥个体间的调节功能。雅科布逊所说的寒暄功能主要体现在寒暄交谈中，这种交谈只用于建立说话人之间的相互关系，为了有效地传递社会信息，交际者就要依赖言语环境和交际对象适时地改变交谈方式，以便充分发挥语言的调节功能。客气交谈是一种正式的有礼貌的交谈，常常使用礼貌用语、文雅措辞和外交辞令，能够一般性地交流正规化的信息。随意交谈用于非正式的场合，往往在熟人之间，话语随意，气氛融洽，可以交流相当多的信息。亲密交谈是亲人和知己之间的交谈，交际双方说话投机，无所不谈，话语亲切，信息畅通，一些重要的机密的信息，一些知心的话语，往往在这种交谈中传递。在言语交际时，随着交谈者关系的渐趋密切，可由话不投机转入喁喁私语；也可能由于言语修养欠缺，造成信息差，形成人际的误解、曲解，出现"话不投机半句多"的现象。

在人际言语交际中，说写者传递的信息如果与听读者接受的信息不等值，或对话语的信息核心产生偏离，就使话语产生了信息差。有了信息差，就会降低言语交际效果，使交际双方误解，人际关系紧张，甚至造成不良的社会效果，在社会心理语言学中将这种信息差叫做"意思剪刀差"。

形成"意思剪刀差"的原因很多，有的是由于语言手段使用不当，说写者所选择的语言材料与听读者掌握的语言材料不相适应。例如，一位女研究生向香港同行介绍她的导师时说："这是我的先生。"她用"先生"一词是出于对老师的尊敬，结果被香港同行误解为"丈夫"。这种难堪的误解是由于大陆与海外某些词语的语义差异造成的。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

有的是由于建构话语不当造成的信息差，说写者建构的话语不能实现他的基本交际意向。例如，话语的扩展与思路的扩展不一致，话语意思与语言体现不一致，造成主次不分，关系混乱等等。在曹禺的话剧《日出》中，当了襄理的李石清，由于"你呀我呀"地跟经理潘月亭说话，甚至于称兄道弟，直呼"月亭"，结果被潘月亭借故除名。这是因为李月清的话语建构过份降低了权势关系所致。

有的是交际者在使用语言时的社会心理因素引起的"意思剪刀差"。巴金小说《家》中，鸣凤得知高家将她卖给冯乐山当姨太太的消息后，决定以死反抗，但她深深地爱着觉慧，她不愿将这一不幸的消息告诉他，但又不忍心不告而死。她在临死前去向觉慧告别，重重的矛盾心理，使她的话语暗含诀别之意，但又难以明确地表达诀别之意"我就想再看你一看，""不来了，这次走了，真走了"。那时觉慧正赶写稿子，又不知鸣凤话语的语用前提，急于打发鸣凤离去，所以他把鸣凤的诀别信息一直误解为向他倾吐衷肠的信息。这种话语信息差，使觉慧失去了挽救鸣凤的机会，使鸣凤含冤而死。所以，要使言语交际获得成功，必须先克服话语的信息差。

善于使用语言的人，能够临危不惧，在各种困境中巧妙应对，调整人际关系，达到交际目的。《三国演义》中，曹操煮酒论英雄，在几轮应对之后，突然语锋一转，说道："今天下英雄，惟使君与操耳"！这句器重刘备的话，竟使刘备大吃一惊。原来刘备正依附于曹操，一面待机图之，一面又防其所害，装着在后园种菜，故意隐蔽自己的才能和志向，听到曹操称他为英雄，当然感到吃惊。但刘备惊慌而不失措，他有极强的言语应变能力，巧妙地利用雷声，用"一震之威，乃至于此"加以掩饰。当曹操怀疑："丈夫亦畏雷乎？"时，刘备又从容回答："圣人迅雷风烈必变，安得不畏？"借用孔子遇到迅雷必定改变容色，表示对上天的敬畏。刘备在言语交际中的高度语用水平，巧妙的应对能力，竟使老谋深算的曹操信而不疑，从

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

而维持双方的关系，不致于立刻决裂。

在言语交际过程中，利用修辞来克服信息差，调整话语以适应语境，增强话语的说服力和美的感染力，以缓和气氛，让人口服心服，凡此种种，其最终目的是为了调节人际关系，达到相互了解，协调交际者之间的行动。英国学者哈利迪曾把语言功能概括为概念功能、人际功能、话语功能三种，从语言调节个体间的关系这一点来说，他的人际功能的提法比起雅科布逊的寒暄功能来是进了一步。他的话语功能的提法说明他对功能的理解不局限于语言体系而涉及言语。雅科布逊概括的言语活动因素中也有“话语”这一项，这说明现代语言学不仅仅是考虑词句的一着得失，更考虑话语的全局安危和效果。确实，只有依赖言语环境、选择语言手段组成话语后才能传递信息，调节人际关系。语言的词汇和语法手段是历史上形成的、约定俗成的音义结合的符号体系中的基本语言单位，它们巩固着人类思维活动和认识活动的成果。人要实现智力活动和交际活动，必须借助于音义结合的语言体系作为信息载体，才能掌握、吸收、传递人类的知识信息。但是语言手段是概括的、抽象的，它只提供传递信息的可能和潜力，要实现这种可能和潜力，就得依赖语境、建构话语。这就是现实的人际言语交际的实质，也只有通过言语交际才能有效地调节人际关系。

三、语言的群体调节功能

调节个体间的关系是语言的主导调节功能，个体关系协调了，就能融洽地形成社会群体，并保持群体内部的团结一致。群体既经形成，群体之间、群体与个体之间的关系也要依靠语言来加以调节。所以，调节群体间的关系以及群体与个体间的关系也是语言的重要功能。在现代社会，语言的这种功能往往借助于报纸、广播、电视等大众传播手段来实现。例如，气象部门通过大众传播手段发布的天气预报调节着全社会的行为。有关部门和单位根据天气预报安排日常工作：轮船是否照常航行，飞机是否按时起飞，农作物是否播种或收割；居民根据天气预报增减衣着。特别是 1991

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

年六七月间，江苏、安徽、湖南、浙江等地发生洪涝灾害，天气预报牵动着千家万户。人们每天听天气预报，战胜狂风暴雨的侵袭，军民同心抗灾，将损失降低到最低限度。气象预报员的话语一字千金，维系着千百万群众的安危，有效地调节着全社会的行动。

再如，1949 年 10 月 1 日，毛主席在天安门城楼上庄严宣告："中国人民从此站起来了！"这铿锵有力的话语通过扩音器，通过有线电波、无线电波，通过电视、报纸传遍大江南北，传遍全世界，神州为之欢呼，海外华人为之振奋，大家奔走相告。10 月 2 日凌晨，关于新中国诞生的报道和毛主席的庄严宣告，使当时侨居英国的地质学家李四光拿定主张，决定回国参加新中国的建设，海外同胞随后纷纷投入祖国的怀抱。话语的力量是惊人的，它调节着亿万人民的行动。在"四化"建设中，领导人的讲话、科学家的文章、政治家的报告，都可以通过大众传播手段，转化为亿万群众的精神力量。

由于人类社会生活的复杂性，在不同的社会活动领域使用语言进行交际时，依赖不同类型的言语环境，会出现一系列言语特点，并形成一定的体系，这就是言语的功能变体，即一般所说的语体。

语言不仅是音义结合的词汇和语法的体系，而且是各种微观变体的总和。言语的功能变体是众多微观变体中最重要的变体。在一种语言中存在着很多同义的、功能上有差别的语言材料，它们往往适用于特定的语体，成为语体差别的重要因素。这就是布拉格学派所说的"功能语言"。他们认为，功能风格决定于某种表达的具体目的，它属于表述功能、言语功能，而与之相应的"功能语言"决定于语言手段规范综合的一般任务。他们所说的功能风格就是语体，他们所说的功能语言实际上应该是语言手段的功能分化。

语体一旦形成之后，在一定的历史时期具有相对的稳定性，对语用具有约束力。这就是言语规律的一种，语言使用者必须遵守，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

并让不同语体完成不同的功能。例如，科学语体的功能是准确而系统地叙述自然、社会和思维的现象，论述其规律性，服务于科技和生产领域。艺术语体的功能是通过艺术形象反映世界，服务于文艺领域。政论语体的功能是通过对社会政治问题的论述，动员群众为一定的利益而奋斗。事务语体的功能是在国家机关、社会团体、企事业单位的行政事务中起联系、协调作用，服务于公文事务领域。它们在语言使用上各有其特点，在功能上积极配合，从总体上积极调节社会的活动，调节群体之间、群体与个体之间的关系。

人类在通过语言协调相互关系时，也通过语言间接地获得新的知识，认识世界和改造世界，这种群体的认识功能与个体自我的智力活动功能有所不同，因为个体的智力活动成果对于人类群体来说不一定是新的成果，或不完全是新的成果。社会的发展和个人的进步是通过千百代人民集体创造的结果，每一代人的智慧成果都积累在语言和话语之中，供后代学习和继承，而每一代人的新创造，又包含着各个个体的共同创造 。只有语言能使人类知识很好地代代相传，成为不断积累、不断更新的财富。从这个意义上说，语言也是群体代际之间的调节工具，它具有代际之间的调节功能。

四、语言的族际调节功能

美国的描写学派和布拉格功能学派都是结构语言学内部的流派，他们的目的都是描写语言体系，分析语言事实，有的从形式角度，有的从功能角度加以描写。现代的形式主义和功能主义的着眼点则是寻求语言的普遍现象，一般不对具体语言作全面的描写，也不广泛研究语言事实，而着重追求建立语言模式，揭示普遍语法范畴的抽象规则。当然，他们也是从不同的角度进行研究的。形式主义从形式出发，认为句法独立，要在普遍语法中解释语言现象，语言学家要确立普遍语法的形式特征，功能主义则从语言交际功能和历史演变的角度进行研究。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语言之间的确有许多共同点，不同语言的某些共同点反映了操不同语言者思维的一致性。所以，通过对比能研究语言的普遍现象。但是，只要稍稍一对比，就会发现各民族语言之间有许多不同之处，民族语言特点又与民族文化因素相关。这些差别时而表现在词的内部形式上，如汉语“雪莲”，俄语 подснежник（直译“雪下物”），英语 snowdrop（直译“雪滴”）；时而表现在词对客体的划分上，如汉语用“哥哥、弟弟、姐姐、妹妹”四个词划分同辈直系亲属，英语、俄语分别用 brother，брат（兄弟）和 sister 和 сестра（姐妹）两个词来划分；时而表现在词语的国俗语义上，如汉语的“帽子”有“罪名”的转义，如“他戴过反革命的帽子”，而俄语的 шляпа（帽子）则有“笨蛋”的转义，而汉语的“笨蛋”又可形象地说成“饭桶”。

语言的共同点与思维规律的一致性有关，它决定了任何信息都是可译的。民族间可以开展跨文化的言语交际，因此，语言也有调节族际关系的功能。但族际交际涉及到双语现象，涉及到不同语言的民族文化特征，这给跨文化言语交际带来困难，要求语言学对双语现象开展对比研究，以便克服跨文化言语交际的语言障碍，发挥语言的族际调节功能。现在我国的外语教学和对外汉语教学，正从两方面解决族际交际的语言问题。

初学第二语言的人，由于对语言的民族特点，特别是国俗语义不甚了解，最容易形成交际的信息差。70 年代初，美国国务卿基辛格一行到中国来谈判中美建交的可能性问题，一家宾馆不了解西方对“十三”一语的忌讳，把部分客人安排在十三楼居住，引起客人的不满，周总理知道此事后，一方面表示歉意，说明中西习俗的不同，一方面诙谐地说：“我们中国人有一句俗话叫做‘不信鬼就不怕鬼’。我们只要不相信‘十三’会带来不吉利，‘十三’又有什么可怕的呢？”一席话把美国客人逗笑了，气氛随之缓和，双方关系趋于和谐。周总理能够在笑谈中解除因“十三”造成的误会，就是因为他了解“十三”是美国的忌讳，又能巧妙地解除客人的忌讳，从而充

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

分发挥了语言的族际调节功能。

五、语言的人机调节功能

语言除了在人际交往中调节各种人际关系之外，还在人机对话中调节人和机器的关系。1990年，日本研制的世界上最快的电子计算机——“神经计算机”系统能以一秒钟23亿次的前所未有的速度处理信息，比现在的超级计算机快9倍。在光纤通讯方面，多重光波长通讯技术实现了一根光纤秒传输400亿比特信号，相当于60万条电话线的容量，把光纤通讯容量提高25倍。这些高科技的新进展要求语言学提供足够的语言形式化规律来配合解决自然语言信息处理、机器翻译、人机对话诸问题，以便让语言在人机系统中发挥应有的调节功能。

人机系统的理想境界是机器能理解人的自然语言，人能用言语指令直接指挥机器，完成预定的任务，建立和谐的人机关系。人机对话的结果又反过来促进人际交往，如机器翻译就可以促进族际的言语交际，增进世界各民族人民的友谊和团结。

一旦人机系统中能用自然语言进行调节，人依靠言语指令指挥生产，控制机器的运转，那么，社会生产力就会显著发展，自动化的程度就会显著提高。目前，自然语言理解的研究、自然语言信息处理的研究、机器翻译的研究都有了初步成果。“芝麻，开门”的科学幻想已经变为现实，简单的口译机已经产生，科技文献的机器翻译已取得初步成效，计算机的自动排版、编辑、印刷系统已经投入应用，大型语料库、信息库已经建立，前景比较乐观。当然，要让机器在翻译时不把 I give you a knife 译成“我给你一刀”，而译成“我给你一把刀”，就需要提供量词使用规则系统。要让机器不把林黛玉说的“宝玉，宝玉，你好！”译成 Good morning, Bao Yu!”还要提供更多的规则。困难还很多，但是，只要语言学家和有关专家齐心协力，进一步发展计算语言学、工程语言学，人机对话的理想目标终将实现，语言的人机调节功能终将得到充分的发挥。

以上所论述的五个语言调节功能，是协调各种关系的基础，也

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

是社会化了的语言的标志。语言功能的发挥，离不开语言的形式规则和规范。语言的形式规律和规范是约定俗成的，即使个体的内部言语也是外部言语内化的结果，也是在语言规则和规范的约束下约定俗成的。这里所谓约定俗成也就是社会化。

第三节　言语交际的方式

言语交际的方式，有交际双方的对话和单向的独白（主要是演说）两种，现分别叙述如下：

一、对话

对话是最常见的言语交际形式。对话是人与人之间的交谈，具有交谈的双向性。人与人之间的寒暄、谈心、问答、自我介绍、电话交谈等都是对话的形式。上一节中，我们已经简述了各种交谈的特点，这里，我们就对话中的几个重要问题作一些分析。

1．称呼

在言语交际中，首先碰到称呼问题。在交际场合，人们对别人如何称呼自己是十分敏感的，称呼是否得当直接影响到交际双方的心理能否相容。

称呼可以分为尊称和泛称：

您好　贵姓　尊姓大名　您老辛苦　郭老

张厂长　李伯伯　先生　同志　小姐　师傅

第一组称呼是尊称，第二组是泛称。称呼还有褒称、贬称和中性称之分，“老人家、老同志、老先生、老师傅、老太爷”是褒称，“老家伙、老不死、老东西”是贬称，“老头、老汉、老头子”系中性。

言语交际是个动态的过程，随着交际双方身份的变化、关系的变化、场合的变化，所使用的称谓词也会变化。称呼的变化主要受制于权势关系、一致关系和亲疏关系。

权势关系指在年龄、社会地位、社会分工、财富、权力等方面，一方居于优势。如上下级关系、师生关系、长辈和晚辈的关系、主仆关系等。交谈双方处于权势关系时，权势较低的一方往往用尊

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

称和褒称称呼对方，而权势较高的一方常用泛称和中性称，以表示随意。

一致关系是指某一点上双方具有共同性，双方是一种平等关系。如兄妹、同事、同乡、同学等。处于一致关系的交谈双方用泛称或中性称表示亲近，有时用贬称表示亲昵。

亲疏关系指交际双方亲疏的程度，是一种容易变化的关系，同一交际对象，可能由亲到疏，或由疏到亲，其相互称呼根据亲疏的程度而定。交谈双方的身份地位、文化水准会影响称谓词的使用。陈松岑在《北京话"你""您"使用规律初探》(《语文研究》1986年第3期)中对用现代北京话写的八个剧本：老舍的《龙须沟》、《女店员》、《全家福》，苏叔阳的《左邻右舍》、《丹心谱》、《家庭大事》，李龙云的《有这样一个小院》、《小井胡同》中的"你"、"您"的使用作过统计，这八部作品中，10岁以下的儿童共6人，共使用第二人称代词"你"或"您"57次，其中38次用"你"，19次用"您"。八部作品中体力劳动者共30人，共使用第二人称代词"你"或"您"301次，其中用"您"120次，用"你"181次。脑力劳动者共12人，共使用第二人称代词"你"和"您"231次，其中用"您"11次，用"你"220次。调查表明："您"的使用频率，儿童低于成人，脑力劳动者低于体力劳动者。儿童在使用"您"时，有一种倾向："您"的使用频率与年龄成正比。

儿童使用"您"的频率低于成人，主要是由于儿童不易理解"您"和"你"的使用受交际角色关系的影响。那么，体力劳动者使用"您"的频率为什么高于脑力劳动者呢？陈松岑认为有两个原因：一是北京话的"您"最早出现于通俗文学，而不是经、史、子、集。在现代汉语中"你"更富于北京方言色彩。知识分子受书面语的影响，在口语上更接近普通话，而体力劳动者较少受书面语的影响而倾向于说地道的北京话。二是"您"常用于权势关系中的非权势者对权势者的称呼，体力劳动者长期处于非权势的地位，养成了用"您"称呼他人的讲话习惯。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

交谈双方的角色关系会影响称谓词的运用。苏叔阳的《左邻右舍》中洪人杰对李振民在文革前后使用的称谓不同。文革初厂长兼党委书记的李振民挨批斗，原为车间主任的洪人杰以左派自居，对李振民说：

> "哼，看你教育的接班人，多么讲礼，你还当过书记呢。""这你清楚哇，亲不亲，阶级分，你什么人，他什么人，……再一说，你养花可不是为了消遣，你有寄托呀！"

1975年李振民恢复了厂长职务，洪人杰又成为下属，对李振民说：

> "老想找您谈谈，可在家里总也看不见您。"
> "可说呢。细一琢磨呀，为您！"
> "不知您觉出来没有，您一回厂啊……"
> "您心里跟明镜似的。"

后来洪人杰通过钻营调到局里，成了李振民所在厂的上级机关的干部，他又以李振民的上级自居讲话：

> "听说当着上级的面，你就跟我们局长干上了，行啊。"
> "我就是把材料全拨给你，你那厂子，那自动线也上不去！你那儿的情绪不对头……你清楚哇，你管了吗？"

由于双方关系的变化，人称也随着发生变化。如戏剧《三滴血》中，周天佑和父亲失散后，来到五台山上，遇猛虎追一女子，他从虎口救下女子，女子感激"相公"的救命之恩，交谈中得知他们是同村人，便以"乡党"互称，后来周天佑离开，女子生怕老虎再来，硬要周天佑留下，又以"哥哥"相称。女子的父母找来后见两人情意相投，对周天佑说："相公，你和我家姑娘就从此认作兄妹了。"又说："依我之见，就叫她把你叫上一辈子哥哥。"由"相公"、"乡党"、"哥哥"、"兄妹"、直到"哥哥"，称谓词的变化反映了两人关系的变化。(参见马鸣春《称谓词在戏剧中变换运用的修辞效果》，《新疆大学学报》1984年第3期)

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

交际双方的态度会影响称谓词的使用。曲啸去某市向犯人讲话，一开始就碰到称呼问题。叫“同志”吧，不配，叫“罪犯”吧，有伤自尊心。后来他采用了“触犯了国家法律的年轻朋友们”，全体罪犯听后热烈鼓掌。曲啸对罪犯的态度通过称呼体现出来，有些听众感动得流下了眼泪。30年代，“左联”党组织称“鲁迅同志”，鲁迅感到是对他的信任和尊敬。他在文章中写道：“那些足迹在地上，为了全民族而努力的人们，我得引为同志，是颇感自豪的。”

有时，说话人用与态度不适应的称谓词来表示修辞色彩。例如，为了挖苦、讽刺，可以故意“混用”“你”和“您”。李云龙的《小胡同》中，合线厂的红卫兵大马看破石增福是冒充解放军的鱼店售货员，于是挖苦地说：“您是哪个部队的？我怎么闻着您这身上一股咸鱼味儿啊？”前文提到的洪人杰，因说话走了火，错被公安人员当作反江青的人物抓起来，粉碎“四人帮”后被无罪释放。他到处吹嘘“光荣被捕”。当他再次碰到当年抓他的公安人员时就讽刺地说：“哟嗬，您又忙着逮人呐，还认识我吗？江青是个老妖婆！我又骂了，您逮我呀！”这是用“您”这一尊称表示挖苦讽刺。此外，有时还可以用尊称来疏远关系，如果在亲近的人中间一贯用“你”来称呼，突然用了“您”，这意味着关系的疏远。

称呼的时代色彩会影响称谓词的使用。下列称谓词具有一定的时代色彩：

令亲（对方的亲戚）、令尊（对方的父亲）、令堂（对方的母亲）、冰翁（对方的岳父）、嫂夫人（对方的妻子）、令郎（对方的儿子）、令嫒（对方的女儿）。

这些称谓现在常见于书卷语体，日常谈话很少使用。现在的日常交际中，对对方的称呼常用的是“师傅、先生、女士、小姐、同志”等。

“同志”原指志同道合者，建国初期比较普及，“文革”中达到顶峰。“文革”中能否称“同志”意味着该人政治上的可靠与否。目前“同志”的使用范围在缩小、频率在降低。“文革”中“师傅”这一称呼

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

颇为流行，由于当时"工人阶级领导一切"，"师傅"一词就在原来的"工商戏剧等行业中传授技艺的人"这个意义上加上了政治上的尊敬意味。这种政治上的尊敬加上原义所表示的业务上的尊敬，就使得"师傅"一词在大力提倡"又红又专"的年代里普遍流行，工商戏剧界人士固然称"师傅"，就连知识分子也被称为"师傅"。"先生"一词是学生对老师的尊称，又用作对他人的尊称。在革命战争年代以及建国至"文革"结束，"先生"在我国多用来称统战对象，《毛泽东选集》中称"先生"的场合和对象充分说明了这一点。目前，"先生"、"女士（小姐）"一类的"旧词"新用，体现了现代社会的文明，其使用频率与"同志"、"师傅"并列。当前有一种趋向，一般按行业定称呼。学校的教职员工，不论是教师还是行政管理人员均可称为"老师"；医院里不论"医生"和"护士"，凡穿白大褂的都称"医生"。当然，对本单位熟悉的人在称谓时一般按内部"行当"区别称呼。

2. 寒暄

寒暄是人们见面后问寒问暖式的应酬话，应酬话可以沟通感情，创造和谐的谈话气氛。寒暄语有三种功能：一是敬慕表现。如"李先生，久闻大名"，"见到您，不胜荣幸"。二是攀认表现。如"你是大连人，哟，我们是同乡"，"你上外毕业，我曾在那儿工作过，算是校友喽"。攀认表现往往是利用"同乡"、"同事"、"校友"、"亲友"等沾亲带故的关系来沟通心理。三是问候表现。如"你好"、"你早"、"晚安"之类的问候语。寒暄语能产生认同作用，体现了人的亲近要求，在言语交际中起情感同化的拉近心理距离的作用。

现代日常交际中，语言社会提倡使用各种礼貌用语，如：您好、请、谢谢、对不起、没关系、再见等。这些礼貌用语在言语交际中起很大作用。有一位中国留学生到英国求学，由于英语基础差，难以与英国人交际。但他凭着几句简单的礼貌用语，如，How do you do（您好），Thank you（谢谢），I'm sorry（对不起），Not at all（没关系），再加上耐心地听，满脸的笑容，终于使人际交际产生了良好

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

的效果，并逐渐学会了英语。

日语中也存在大量的寒暄语，如：

すみませんが。おそれいりまが。しつれいです。(对不起)

ごめんください。ごめん。(请原谅)

よろしくおねがいします。(请多关照)

おはよう。おはようございます。(早上好)こんにちは。(你好)こんばんは。(晚上好)おやすみなさい。(晚安)。

ただいま。(我回来了)おかえりなさい。(你回来了)

这些寒暄语在使用时有种种语用限制，第一组中的“对不起”往往用于向别人提要求或提问题的时候，选说这三个词语中的一个。第二组词语的意思都是“请原谅”，第一个最郑重，第二个较随意。拜访人家、寻问事情时，向别人道歉、请求协助时多用第一个，第二个用于男子、朋友之间的随意谈话。第三组的“请多关照”比较通用。第四组中的寒暄语有时间的界定，おはよう和おはようございます用于早晨或上午十点之前，剧团的人早晚都用这两个寒暄语，おはよう用于上对下或同辈之间，后一个是下对上使用，有尊敬庄重意味儿。こんにちは用于中午或下午，こんばんは用于晚上，おやすみなさい用于睡觉前的道别。最后一组，当外出的人回到家时，外出的人说ただいま，而家里的人则说おかえりなさい。日常会话中如果一时想不到什么寒暄语，也可以用谈论天气作为寒暄，如いいおてんきですね。(好天气啊)，おさむうございますね。(天气冷啊！)

汉语的礼貌用语有尊敬有谦让。在运用谦让语时，“对不起”和“没关系”是结伴而行的。“对不起”是致歉用语，“没关系”表示谅解。例如，几年前，我国足球队进军罗马失利回国，某报报道球队回到北京机场时的情景，用的标题是“没有眼泪，没有鲜花，没有领导……就是少一句‘没关系’”，不说没关系，表示缺少谅解，文章读后令人涕下。又如，一位小伙子在公共汽车上踩了一位小姐的脚，小伙子连声道歉“对不起，对不起”。小姐一声不吭，小伙子诙谐地

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

说："小姐，你如果不肯原谅我，你也踩我一脚，一比一平。"小姐这才说一声："没关系。"车厢里发出一片笑声。再如，一位男士在百货商店选购商品，不小心用手臂擦了一下中年妇女的前胸，男士连忙说"对不起"，中年妇女非但没说"没关系"，反而大喊"抓流氓啊"，一声喊叫引来众多围观者。男士说："我刚才不小心碰了这位太太，实在对不起。"接着指了指身边的漂亮少妇说："这是我太太，结婚才一个月，我有这么年轻漂亮的太太，难道会在光天化日之下做流氓吗？"围观者点头称是，一笑了之。这些例子说明礼貌用语是平凡的，但在言语交际中是神奇的，值得重视。在研究汉语礼貌用语时，可以适当地吸收古汉语中的寒暄用语，以丰富其内容、增进言语交际效果。

3. 客套话

客套话的使用依赖于言语环境。它随着交际的时间、地点、场合、对象、目的、交际者的思想的变化而变化，讲客套话要适合、得体。

我们可以利用语体研究的成果来分析客套话的语体类型。语体按其社会功能和语言材料可分为谈话语体和书卷语体两大类。其客套用语有语体分化。例如：

> 这诗写得实在不像样子，你们不要笑话我，等我有空慢慢改。
>
> 资质虽钝，但不敢偷懒。倘有余暇，定当在诗海中继续扬帆。(肖文苑《唐诗琐语后记》)

这两段话语前者用的是谈话语体，后者用的是书卷语体。

谈话语体适用于随意的日常交际领域，书卷语体运用于庄重的、正式的言语交际领域。正式场合讲的客套话带有"慎言性"，即使诙谐风趣也十分注意分寸。而随意场合的客套话，除生疏的谈话者之间较谨慎之外，一般带有"随意性"和戏谑性。谈话语体涉及面广，交际双方直接接触，表情、态势均可助说话，可省略一些语言上的重复。句子较短，语速较快。而书卷体则较少谈话体中活

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

跃的因素，较少受特定语境的限制。比谈话体更加简洁、严密、完整，长句多，完全句较多。例如：

对不起，我不小心跌了一跤，右腿受伤，走路不便。这次不能到广州参加会议了。你们多次来电请我去，让你们失望，实在抱歉。请大家原谅，向大家问好。

欣闻江苏省召开语言学会成立大会，并蒙来函邀请参加，不胜欣喜。我因从武汉训诂学会回来后，卧病兼旬，至今尚未痊愈，精神衰弱，故不能参加盛会，至为愧憾。只能请假，至乞垂宥……遥望南国，立树依稀，欲归不得，奈何奈何！

前例是用随意谈话的方式对不能参加会议表示歉意。后例是朱星教授给江苏省语言学会成立大会的贺信，是典型的书卷体。包含"欣闻"、"愧憾"、"至乞垂宥"、"奈何"等书卷词语，以及"遥望南国，立树依稀，欲归不得，奈何奈何"等书卷语句。

书卷语体中包含几种分体。

艺术语体通过各种修辞手段和艺术手段来创造生动形象的话语。其客套话也有文艺色彩。例如：

当然我既不能像本领高超的潜水员，入千尺深渊去采撷稀世之珍；也不能像艨艟巨舰，按一定的航向去穷搜冥索。我这里所记录的，只是珊瑚的断枝，水族的小贝，一鳞半爪，浮光掠彩。十分肤浅和片面。

这是肖之苑《唐诗琐语·后记》中的一段客套话，情调浓郁，颇具文彩。

科学语体是论述自然、社会、思维等的规律，很少使用客套话，即使前言、后记中讲几句客套话，也以平实的说明为多。

事务语体是处理公文事务的语体。客套话语也多半程式化，例如："简撰"、"为歉"、"鉴谅"等。

政论语体是一种宣传鼓动性的语体。较少使用客套话。演讲的开头、结尾都不宜用道歉的话语，但有时可用议论的方式讲究客套。如：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

改订重订自己过去写的一本书，感到愉快，也感到抱歉。愉快，因为看到若干年前的旧作今天还能为社会的需要尽点微力；抱歉，因为若干年过去了，而自己没能在这个领域里拿出新东西贡献给读者，愧对增添的白发，流逝的时光。（张志公《修辞概要前言》）

4. 通话

通话传递信息迅速，使用方便，通话时应注意以下几点：

电话交谈的时间一般在3—5分钟，如果时间过点，就要和对方商量，如“我还有件事想谈谈，能再占您一点时间吗？”打电话的起始语应该是问候性的话，如“你好”、“请问您是哪一位”之类，起始语应力求给人留下礼貌、友好的印象。通话的语气会产生不同的效果，语调过高，语气过重，会使对方感到生硬，语气太轻，语调太低，又会使对方感到无精打采；语调过长显得懒散拖沓；语调太短，又显得不负责任。一般来说，语气适中，语调稍高，尾音稍长会使对方感到亲切自然。通话带有情绪，会影响到通话效果。比如：

“喂，小张在吗？”

“哪个小张？”

“你们那儿的小张也不知道吗？”

“我怎么知道！”

“那请你帮我叫一叫。”

“对不起，等你的小张来再打吧。”

“喂，请问小张在吗？”

“小张吗，他刚跑开。”

“哦！是不是请你转告一下。”

“好，请说吧。”

前例中通话双方都带有情绪，影响了交际；后例中双方情绪稳定，话语随和，使交际获得成功。

通话的方式方法体现了人的教养，其中的技巧甚多。比如接

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

电话时，应该听清通话人姓名、身份、单位、所述事情的关键细节。如果对方所要找的人不在，你可用“他刚出去，我帮你留话好吗？”“他不在，我可以转告吗？”“他不在，请留下电话号码，让他回来后给您挂电话。”简单说一声“不在”是不礼貌的。

5. 对答

在言语交际中，常有对答话语形式。对答的技巧性直接影响交际效果。美国明尼苏达大学拉尔夫·尼科尔斯博士制定了一套提问与答问的技术要点——提问：总提明知对方不能或不愿作答的问题；用对方较适应的“交际传媒”提问，切不可故作高深，卖弄学识；适当运用默语，一开始提问，不要限定对方的回答，不要随意搅乱对方的思绪；力避你的发问引起对方“对抗性选择”：要么避而不答，要么拂袖而去。答问：如果没有弄懂对方的问题，可将对方的问题复述一遍；不要把根本不存在的含意硬加在回答中；如果想澄清对方问题的含意或目的，可反过来向对方提出问题；如果回答对方的提问有为难之处，就婉言相告。

当然提问与答问的技术和艺术毕竟不是一回事。对答特别是答话艺术能使心理相容，使谈话气氛和谐。常见的答问方法有：

以矛攻盾。抗战期间，国民党人问周恩来“三民主义就是三民主义，为什么要加上‘革命的’三个字。”周恩来答道：“孙中山先生在《建国方略》这部书的开头就说‘余所著之三民主义乃革命之三民主义’，我们把‘之’改成‘的’有什么不对？”他们又说：“你们信仰马克思主义不好，马克思是外国人，是舶来品，不合中国国情。”周恩来回答：“你们说马克思是外国人不合国情，这就大错特错了，日本飞机在天空扔炸弹，地上老太婆听了念阿弥陀佛，这里的‘飞机’、‘炸弹’、‘阿弥陀佛’都是外国货，从来没有人说不合国情。”

歪问怪答。1935年，巴黎大学举行博士论文答辩会，法国主考人向陆侃如先生提出一个问题：“《孔雀东南飞》这首诗里，为什么不说‘孔雀西北飞’？”陆侃如对这一怪问题作了怪答，他想到古诗十九首中有“西北有高楼，上与浮云齐”的诗句，答道：“西北有高

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

楼。"意思是说西北有高楼，高耸入云，孔雀只能往东南飞。这是一种歪问怪答的技巧。

出奇制胜。陈浩泉的小说《选美前后》中，写"香港小姐"选美时应答的技巧，司仪问参赛的杨小姐："假如你在下面的两个人中选择一个作你的终身伴侣，你会选谁呢？这两个人一个是肖邦，一个是希特勒！"杨小姐回答："我选希特勒，我希望自己能感化希特勒，如果我嫁给希特勒，肯定二次世界大战不会发生，也不会死那么多的人。"这种回答出乎人们意外，但又似乎合情合理。

避实就虚。周恩来在一次答记者问时，有一西方记者问他："中国发行了多少人民币？"这一问题涉及到机密，周避开实质，诙谐地回答："拾捌元捌角捌分，一张拾元的，一张伍元的，一张贰元的，一张壹元的，还有伍角的、贰角的、壹角的、伍分的、贰分的、壹分的，加起来是拾捌元捌角捌分。"

巧妙反问。1972 年 5 月 27 日，美苏关于限制战略武器的四个协定刚刚签署，基辛格向随行的美国记者团介绍情况。当他谈到苏联生产导弹的速度每年大约 250 枚时，一位记者问："我们的情况呢？我们有多少潜艇导弹在配制分导式多弹头？有多少'民兵'导弹在配制分导式多弹头？"基辛格回答说："我不确切地知道正在配制分导式多弹头的'民兵'导弹有多少。至于潜艇，我的苦处是数目我是知道的，但我不知道是否保密。"记者说："不是保密的"。"不是保密的，那你说有多少呢？"这一反问，十分巧妙，把问答的难题自然地转到对方。

旁敲侧击。一位中国女作家访美期间，有一位美国记者问她："听说你还不是中共党员，你对中共感情如何？"女作家回答说："是的，我不是共产党员，可是我和我丈夫的感情一直很好，我丈夫 1948 年入党，我们 1950 年结婚，30 多年来从未红过脸打过架。"这里虽然不做正面回答，实际上已做了恰当的回答。

6. 交谈

俗话说，"言为心声"，"话无定格，水无常形"。交谈是使用语

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

言沟通心灵的方式，它没有什么固定的格式，但它应服从心理沟通的需要。交谈时应该用语言去拨动对方的心灵之弦。人有各种各样的需求，如生存的需求、安全的需求、归属的需求、自尊的需求、求美的需求、求知的需求、自我实现的需求等等。"言为心声"，交谈者应该具备健康的心理，要乐观不要悲观。有人请教一位哲学家乐观和悲观有什么不同，哲学家指着面前的半杯水回答："乐观的人会高兴地说'我又有了半杯水'，而悲观的人则失望地说'我失去了半杯水'。"乐观的人说起话来总会给人一种积极的情绪感染，而悲观的人总会给交谈带来灰暗的色彩。要豁达不狭隘，豁达大度的人猜疑少，能坦诚地与他人交际。要热心不冷漠，热心能形成和睦的交谈气氛，冷漠的人用灰色眼镜看世界，与人交谈时心理上总有一座无形的墙。要公正不偏见，交谈时不以势取人，不以貌取人，不以偏概全，才能平等交谈。交谈中故作谦虚、滔滔不绝、牢骚满腹，都会影响到言语交际效果。

总的说来，交谈应该讲究得体性和策略性。

交谈的得体性是指有的放矢，看对象说话，看场合说话，一句话，要使交谈适合语境，符合言语规律。

与女性交谈应考虑女性的心理，如爱美、怕老等等。有人做过一次有趣的实验，冬天电影院里常有女观众戴帽子，影响后面的观众看电影。放映员多次打出字幕"放映时请勿戴帽"，但无济于事。有一天，银幕上出现了一则通告"本院为了照顾衰老的女观众，允许他们戴帽看电影。"通告一出，所有的观众都摘下了帽子。这说明女性忌讳老。女性一般不希望男性打听她们的年龄。男女双方交谈时似乎有一种维护各自性别利益的倾向。有一项试验可以说明，对"女人如果没有了男人就恐慌了"这句话，男生标点成"女人如果没有了男人，就恐慌了"，而女生标点为"女人如果没有了，男人就恐慌了。"这个带有戏谑性的例子说明了男女维护各自性别利益的倾向性。

与儿童交谈则应考虑儿童心理。儿童的语言可塑性强，最善

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

于模仿。我们应该在交谈中积极引导。根据儿童语言的特点加强心理沟通，比如利用他们的重迭词、摹声词、围绕他们的学习生活展开交谈。

与有官僚习气的人交谈，要特别留心他的弦外之音，透过话语迷雾，捕捉真正的话语信息。这些人爱用模糊语言“考虑考虑、研究研究”之类的词语，往往使你“丈二和尚摸不着头脑。”他们还爱讲套话，例如，“对于她的材料，还是要核实一下，该肯定八十条的，不要说成八十一条，也不要说成七十九条。”(《风息浪止》中周长胜对下级的谈话)“二二得四，不是三，也不是五。”(见屠格涅夫《烟》)“同志们，我们一定要努力工作，就是说第一要努力，第二要工作，第三要努力工作，只努力不工作不行，只工作不努力也不行，既不努力又不工作更不行。”(王蒙《听同义反复万无一失的谈说》)

与教师交谈常常会有“胜读十年书”的感受。古往今来教师语言的要求一直很高。可惜有些言语修养不高的教师语言干瘪，不能吸引学生。陈建民在《说话艺术》一书中讲过一则笑话：小学一年级有篇课文《祖国的森林》中有一句话：“你看，黄莺在愉快地歌唱”，有个小学生问老师：“老师，这里为什么用‘愉快’而不用‘高兴’啊？”教师对这突如其来的提问一时慌了手脚，就问学生：“同学们，你们说这里用‘愉快’还是‘高兴’啊？”同学们异口同声地说：“用‘愉快’！”教师对提问的小朋友说：“你看，大家都说用‘愉快’，还是用‘愉快’好！”教师本身没有讲清道理，而是用表决的方式来解决问题。这类情况在中小学的讲台上时有发生，在交谈中也屡见不鲜。

与外国人交谈就应该考虑他的文化背景。中国人见面用“你吃了没有”作为招呼语，这是由于中国人打招呼时注意与即时情景相结合。“小姐，你长得很漂亮”，外国女郎听了会感到格外高兴；中国姑娘听了就会认为你不够庄重，西方人对你说：“You are a lucky dog(你是一只幸运的狗)”。你千万别以为他在骂你，他是在说你是一个幸运儿。因为“狗”在西方是一种宠物，“狗”往往用

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

在褒义。西方人比较强调自我意识，常用“I”（我）；中国人提到自我时，往往用“我们”，“我以为”说成“我们以为”以表示谦虚。有一次，一位西方记者问刘晓庆：“你认为中国最优秀的电影演员是谁？”刘晓庆说：“我”。对此，西方人赞扬她勇敢，中国人批评她狂妄，反映出中西方语言文化的差异。

为了提高言语交际的效果，交谈要沟通双方的心灵，怎样才能做到这一点呢？要注意交谈的策略。

首先，要有诚实之心。诚则灵，如果无诚意甚至带有恶意，非但难以沟通感情，还会破坏交谈气氛。50年代初北京大学校长马寅初访问西欧，有个资产阶级政客向他提出一个挑衅性问题：“听说你们国家青年男女结婚前没有见过面，是吗？”马寅初从容回答说：“是的，我们国家青年男女结婚前未见过面，那时农村还有包办婚姻，可是结婚后是天天见面的；你们国家呢，结婚前是天天见面的，结婚后是天天不见面的，是不是呀？”这位政客提的问题无疑使交谈产生隔阂。

其次，要多关心和考虑对方，交谈时多从对方的角度考虑问题。1953年中苏会谈时，苏军中尉翻译周恩来的讲话时，译错了一个地方。在场的苏军司令大为恼火，要撕下中尉的肩章和领章。周恩来温和地说：“两国语言要做到恰到好处地翻译是很不容易的，也可能是我讲得不够完善。”周恩来从对方的角度给予关心，缓和了当时的紧张气氛。

再次，要考虑对方的心境。清代朱柏庐在《治家格言》中说：“莫对失意人，而谈得意事。”在失恋者面前不宜多谈恋爱的欢乐，但要倾听别人的诉说，以排解忧愁。例如，有一位斯特劳医生接到一位陌生打来的电话：

“对不起，太太，您是谁？我好像不认识您。”

“我实在受不了了。我要和他一刀两断，这个无赖。”

“我是斯特劳医生，请问您找谁？”

“这个混蛋骗了我好几年，背着我和另外一个女人睡觉，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

把我和孩子丢在一边不管……"

"对不起，太太，您是谁？我好像不认识您。"

"他挣的钱一分也不往家里拿，叫我们娘儿几个用什么过日子？……"

"太太，我不认识您，您拨错了……"。

"什么，我错了，我根本没错……"

"太太，我不认识您。"

"对不起，我知道你不认识我，但我心里的话总得有人说啊！谢谢您听完了我的话，我的感觉现在好多了。"

原来这位太太和丈夫不和，怨气无处发，随便拨动了一个电话号码排泄一下怨气。医生耐心听完了她的诉说，使她感觉好多了。在交谈中如果能为对方分忧解难，一定会引起心理上的共鸣和感情上的沟通。

最后，还要注意几项交谈原则：交谈时不要使对方难堪，不要当众说对方的短处或隐私，要诚恳地赞扬对方的优点，认真倾听对方说话，讲究言语的幽默感。这样做，交谈就可沟通心灵。

在言语交际中，有时不能接受对方的建议和要求。为了不影响双方的关系，就需要讲究拒绝的艺术。在拒绝的言语中不提对方所提及的人和事，否定的"不"要分散开，一点点地偶尔提及，从否定一部分到否定全部；分层次否定对方的话；先引出对方说"不"，然后再巩固他的观点；在拒绝性言语后附加补救的言辞；不说半个"不"字，将"是"的副作用列举出来。这些方法可以冲淡因否定对方意见而引起的不快。

二、独白

与对话相对的言语交际方式就是独白，主要是演说。现将演说的特点分析如下：

1. 演说传播

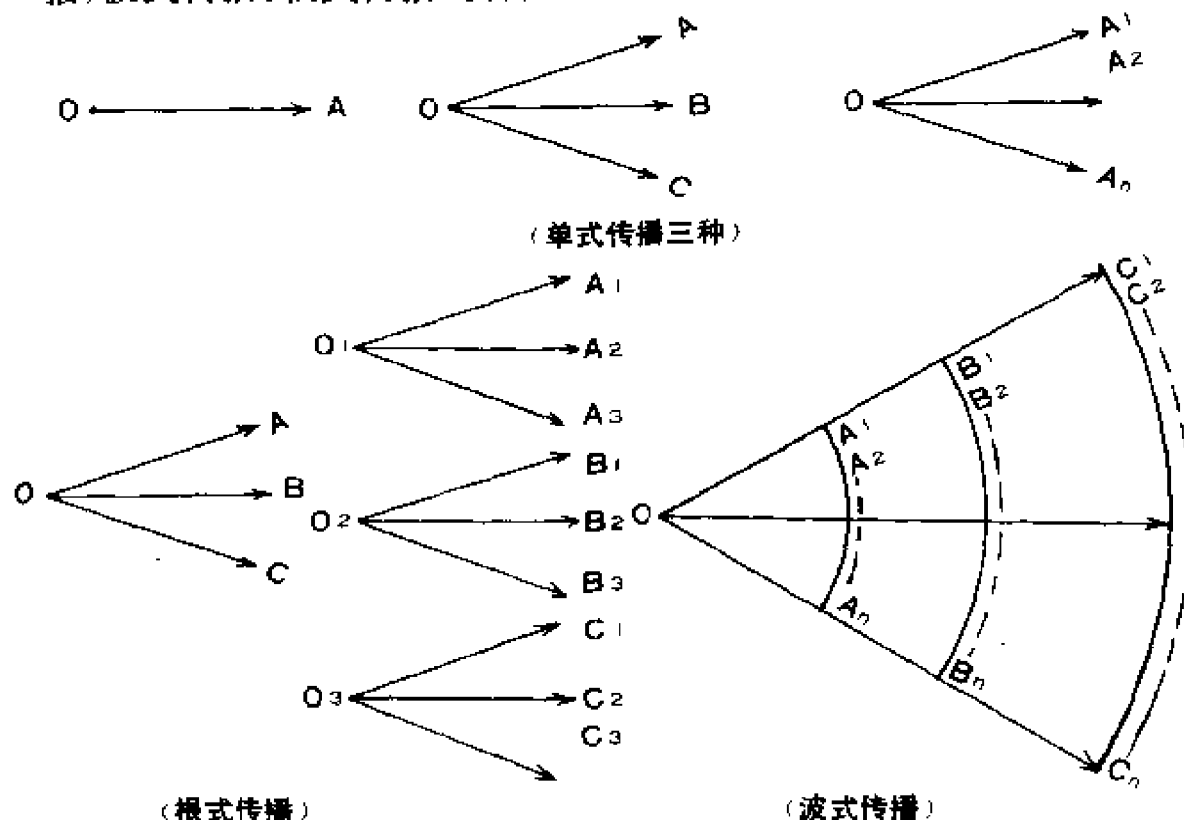
演说又称讲演或演讲，它是一个人面对众人的谈话，是日常交谈的扩充，用独白方式将思想信息传送给听众，唤起听众的情绪，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

达到交际目的。

演说作为一种传播是一种社会交际活动，是人际沟通的一种方式，它通过语言传递信息。演说传播是演说者通过话语把信息传递给听众，并使听众产生反映的言语交际过程。

演说传播的实现离不开四个条件：一是信息代码具有共享性。演说者所使用的语言等信息代码应该是听众所能理解和接受的。二是依赖于一定的人际关系。没有人际关系作背景，信息就不可能传播。演说者在演说过程中与听众构成何种人际关系(相吸还是相斥)，是影响演说传播的直接因素。三是传播媒介。听众是最直接的最活跃的传播媒介，广播电视是跨时空的传播媒介，但最终要通过人起作用。四是传播方式。演说传播的方式有单式传播、波式传播、根式传播几种，图示如下：



在上面之三种传播图示中，0为演说者，A、B、C、D、为听众。以上四项是演说传播的以实现的基本条件，此外还应考虑与演说传播实现的相关因素，如文化、心理、社会等。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

2. 演说语言的功能

演说是向听众传递信息的过程，这个过程必须有演说者、听众和信息场三个因素相互作用，演说的功能在三要素的相互作用中才得以实现。

演说者是演说活动的主要因素。

演说者必须具备洞察民心、收集信息、创作演说、表达、吸引听众和论辩的能力。除了这些之外，还应具备政治、心理、语言、艺术和知识素质。他要善于叙述、描写、议论、抒情、说明、演示、组织、修辞。现将演说者的能力、素质、技能要求分述如下：

能力要求：

(1) 洞察民心的能力：演说者要捕捉舆论热点，从群众心理中提炼时代精神。

(2) 信息收集能力：信息是演说的资源，演说者要善于捕捉社会信息核心。

(3) 演说创作能力：演说者要勤于积累素材，善于构思演说计划，巧于艺术表现，创作出感人的演说。

(4) 演说表达能力：演说者要有较高的语言表达能力，选择语言材料，组织话语，传递话语信息。

(5) 演说吸引能力：演说要讲究事实，使话语具有逻辑性，语言生动活泼，充满感情，能吸引听众。

(6) 演说的论辩能力：演说者要善于运用逻辑规律，富于雄辩才能。

素质要求：

(1) 政治素质：演说者的政治方向和品质是演说成功的本质因素。

(2) 心理素质：演说者要具有良好的认知品质，有敏锐的观察力。集中的注意力，牢固的记忆力，丰富的想象力，良好的思辨力，还要有高尚的情操、坚定的意志和健全的性格。

(3) 语言素质：语言是演说的工具，演说者熟练掌握语言知识

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

和言语技巧是演说成功的关键。

(4) 艺术素质:演说者要学会幽默、讽刺、白描等艺术表现手法。

(5) 知识素质:演说者要博学多识,融汇贯通。

技能要求:在使用语言时要善于运用叙述、描写、议论、抒情、说明多种表达方法,讲究修辞。

听众是演说的接受者。他们接受演说中的知识信息和感情信息。听众有各种各样的类型和层次,但他们都会对演说的深度、演说者的态度等等做评价。演说者的思想和听众有无距离,听众听了演说后产生什么效果,演说者的演说是单向灌输还是双向交流,这些都直接影响到听众对演说的接受。

信息场是演说信息发出、传递和接受的现场,即演说的语境。

演说的语言是信息的载体。演说者与听众之间所传递交流的信息往往表现出某种气氛、声势、力量和效应等心理氛围,演说者可以通过语言创造心理氛围,协调好和谐的关系。

演说是由演说者在信息场中向听众传播信息的过程,演说的语言作为信息载体,其功能体现在演说过程中。人有各种需求和追求,演说具有实现功能,如竞选演说是自我实现的一种途径。通过演说可以认识自我、认识他人、认识社会、认识真理,因此演说具有认识功能;演说具有人际沟通的作用,因而具有交往功能;演说具有鼓动性,因而具有激励功能;演说能教育启迪听众,因而具有教育功能;演说能给人各种美的享受,因而具有审美功能;演说能调适人们的心理,因此具有调适功能;演说能控制人们的规范,因此演说具有控制功能。

演说是语言的综合艺术,演说是一个立体的传播,它要求:(1)语言口语化,讲究口语修辞;(2)话语清楚明白,有层次性;(3)语言抑扬顿挫、清晰、洪亮,有节奏感。

3. 演讲语言的心理效应

演说的心理效应分"凤头"、"猪肚"、"豹尾"三种。分别表示演

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

说开头、中间段落和结尾的艺术效果，

凤头效应。凤头效应是指与他人接触时，最初得到的信息对印象的形成所产生的作用。听众是通过演说的开头语来形成第一印象的。开场白能给人以深刻的第一印象，演说最初几分钟内，听众最容易集中思想，由无印象到初步有印象。所以说“欲察演说家是否善辞令之才能，只听其发端数语，即可知之”。

演说开头的常见方法有：(1)从演说的题目讲起；(2)从演说的缘由讲起；(3)从演说的主题讲起；(4)从当时形势讲起；(5)从具体事件讲起；(6)从小故事、寓言、童话、笑话、名人警句、意外情况讲起。凤头效应在演说中要求产生正作用，即产生良好的第一印象。或开宗明义，揭示论题；或渲染气氛，沟通感情；或提出问题，启发思考；或交待背景，说明情况；或喻之以理，赋之以美；或风趣诙谐，引人入胜，这些都是演说开始的“凤头”效应。

“猪肚”效应。“猪肚”效应是说演说的中间段落的内容要丰富，有如猪肚之内应有尽有。演说的中间段落在内容方面要达到：(1)材料真实可信；(2)立意新颖；(3)主题鲜明集中；(4)思想深刻，情理交融；(5)有的放矢，对症下药；(6)具有启发性和鼓动性。在形式方面要达到：(1)条理清楚，合乎逻辑；(2)交待照应，过渡自然；(3)生动形象，亲切感人；(4)起承转合，造成气势；(5)语言精炼，自成风格。

“豹尾”效应。拿破仑说：“兵家成败取决于最后五分钟，”演说也是如此，演说的结尾应给人以回味，有“余音绕梁三日不绝”之妙。演说的结束语能给观众以最深印象。据心理学研究，一段话的最后一句往往能给人以深刻的印象。美国作家约翰·沃尔夫说：“演讲最好在听众兴趣未尽时嘎然而止。”这是结束演讲的方法之一。演说结束语的安排，常见的方法有：(1)用比较的方式结尾；(2)用赞语结尾；(3)用鼓动语结尾；(4)用誓言结尾；(5)用幽默语结尾。用诸如此类的方法结束演说，所收到的效果犹如豹尾，给人无穷的回味。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

4. 信言与演说

《老子》曰“信言不美，美言不信”，意思是说“真话不漂亮，漂亮非真话”。这种见解只适用于那些堆砌辞藻的浮言，对正常的演说是不适用的。我们认为，信言和美言并不矛盾，真话和巧语互不排斥。在演说时，“信言”往往比美言效果更好，因为人们喜欢真诚。英国伦敦广播电台二次世界大战中如实报道英军在各个战场上节节败退的消息：让人民知道事实真相后，激发人民同仇敌忾奋起反抗。1952 年尼克松到处进行副总统的竞选演说，正当投票时，新闻界披露了尼克松曾经接受加利福尼亚州某些商人的贿赂。社会舆论一致认为，尼克松不能担任副总统。尼克松发表了电视演讲，叙述了“贿赂”事实：

> 在竞争开始，我们的确得到一件礼物。一位住在得克萨斯州的人听到帕特（尼克松夫人——引者）在广播中提到，我们两个孩子希望有一条狗。信不信由你，我们进行这次竞选旅行动身的前一天，得到火车站的通知，说那里有我们一件包裹，你们知道这是什么东西吗？它是只西班牙长毛小垂耳狗（电视上出现了这只狗），身上有黑白斑点，它装在一个板条箱中，从得克萨斯州远道送来的。我们六岁小女儿把这只狗叫切克尔斯。你们知道，孩子们是喜欢这样的小狗的。正好在此刻我要讲这件事，不管他们对此说了些什么，我们一定要养这只狗的。

尼克松没能为维护自己的“光辉形象”而抵赖和辩护，而是和盘托出事实真相，尼克松的坦诚演说，赢得了选民的信任。

1860 年，林肯作为共和党的候选人，参加了总统竞选。林肯的对手，民主党人道格拉斯是个大富翁，他租用了漂亮的竞选列车，在车后安上一尊大炮，每到一站鸣炮 32 响加上乐队奏乐，声势之大超过了美国历史上任何一次竞选。道格拉斯洋洋得意地说：“我要让林肯这个乡下佬闻闻我的贵族气味。”林肯没有专车，他买票乘车，每到一站，朋友们为他准备一辆耕田用的马拉车，他发表

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

竞选演说:“有人问我有多少财产,我有一位妻子和三个儿子,都是无价之宝,此外还有一个办公室,室内有桌子一张,椅子三把,墙角还有大书架一个,架上的书值得每人一读,我本人既穷又瘦,脸蛋很长,不会发福,我实在没有什么可以依靠的,唯一可依靠的就是你们。”林肯的演说贵在真诚,真诚之言帮助他获得了民心民意。1989年1月20日,布什登上了美国第41届总统的宝座,在就职典礼上,布什发表了15分钟的演说。就美国人关心的财政赤字和美苏关系,他提出了“弹性冻结方案”和“小心谨慎”的对苏政策,呼吁众、参两院妥协,由于演说系信言,在全美产生了轰动。

5. 美言与演说

演说不仅要“信言”,同时还要“美言”。

李燕杰在《演讲美学》中总结了他的演说艺术:(1)相声般的幽默;(2)小说般的人物形象;(3)戏剧般的矛盾冲突;(4)蒙太奇的手法;(5)诗朗颂般的激情;这五个因素是演说语言达到美言境界的必备条件。

幽默。幽默可以缓和紧张严肃的气氛,给人以轻松愉快的感觉。美国人对美国选民的民意调查表明,有77%的人认为总统应富有幽默感。美国总统里根有一个由6位幽默大师组成的幽默智囊团。休斯顿的一位演说家、作家兼演员约翰·沃尔夫过说:“据我所知,使用幽默力量的一个重要目的,是让听众喜欢演说人及其演说。”例如,有一位青年正准备演说,主持人问:“你叫什么名字?”“德克”,“哦,你是德克萨斯来的?”“不,我来自路易丝安纳。”“那么你为什么叫德克?”“唔,我宁可叫德克,总比叫路易斯好。”德克开始演说时讲道:“朋友们,我把自己出卖一下,我叫德克,不过我不是德克萨斯州人。”幽默的开场白产生了凤头效应,情趣盎然的开头引人入胜。又如,一位黑人对白人演说,他的开场白是:“女士们,先生们——我来到这里,与其说是发表讲话,还不如说是给这一场合增添一点‘颜色’。”幽默的话语使会场兴趣盎然。如果演说过程中出现了人为的干扰,就可以用幽默的话来解围,演说家麦法

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

伦在演说结束后让听众提问题，有一个人挤上前来发表了滔滔不绝的讲话，讲完后麦法伦问他："你是否可以将刚才的话重复一下？"一句话引起了一阵哄笑。如果在演说中出现非人为的干扰，如突然灯灭了，你可以说，我们这个月可能没付电费，以缓和会场情绪。运用幽默时应注意：(1)不要事先暗示听众"我给你们讲一个笑掉牙的故事。"这样做不会带来意外的惊喜与欢笑；(2)应根据不同类型、不同文化层次的人以及不同的情境来讲幽默故事；(3)应该紧扣演说的主题，使幽默故事和幽默语言完全为演说主题服务。

人物形象。演说中对人物的描述可借用小说中人物形象塑造的方法。1837 年，林肯在普林顿从事律师工作，有一位在美国革命战争中阵亡的士兵妻子——一个年迈的寡妇蹒跚来到了林肯的律师事务所，哭诉一位抚恤分发官吏在她领 400 美元抚恤金时，竟苛索 200 美元的手续费。林肯在法庭演说中讲道："时间正向前迈进，1776 年的英雄已成过去，那位士兵已经安逝长眠，现在他的遗孀年老体弱来到我们面前，请求为她伸冤。她以前也曾是美丽的少女，她的步履轻捷，声音曼妙。但是现在她是贫穷无依，来向享受着革命先烈用生命换来的自由的我们，请求同情的帮助与人道的保护。我所需要问的是我们应否援助呢？"当林肯讲完这番话，有的证人满眼泪水，他们一致认为老妇人的抚恤金不能少给，起诉获得了成功。

矛盾冲突，没有冲突就没有戏，人物形象应该在戏剧性的矛盾冲突中站立在听众面前，闻一多的《最后一次演讲》中，对李公仆形象的塑造，《永存的慰藉》中对蒋筑英形象的塑造均采用了这种方法。

蒙太奇手法。蒙太奇是剪接的意思，这里我们借用电影术语来说明演说的穿插方法。演说中蒙太奇是材料的剪接、组合和跳跃，慢镜头、大特写、近镜头、远镜头等等。演说开头可以用楔子建立同听众的联系，所谓楔子就是在演说前先加上一些能使听众感

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

兴趣的东西。1954 年 8 月 7 日，法国总理孟杰斯·法朗士在一次广播演说中用了一段楔子："八月中旬正是你们中间很多人休假的时候，我想我如果打断你们片刻的休息时间，说几个跟你们关系重大的问题，你们是不会对我反感的，因为这些问题事实上对大家都是休戚相关的"。在衔接过程中，你可以利用幽默故事、名人警句、寓言典故等，还可以穿插一些个人经历、轶闻趣事，要学会使用应变的方法。传说有一个军阀向下属训话时，把"文墨之士"念成"文黑之士"，秘书给他纠正后，他继续说："难道我不知道你们是文墨之士吗？我嫌你们太土了，特意去掉这个土字，让你们都作气派的文墨之士。"军阀也懂得用说文解字的幽默口吻来掩饰自己的口误。

激情。演说的激情要诗化，这样才有鼓动性，才有审美价值。这就要求演说语言既要口语化又要有意境，林肯《葛底斯堡演讲》中有十个句子，600 余字，全部演说不到三分钟，但博得在场 1.5 万听众经久不息的掌声。该演说词具有强烈的激情，手稿被藏入国会图书馆，演说词被铸成金文放在牛津大学，作为英语演说的最高典范。1940 年英国首相丘吉尔在议会上的就职演说以诗化的激情和意境使之成为不朽文献。再如《高山下的花环》中的雷军长"甩帽"式的演说，也以令人难忘的激情使人激动不已。

演说是使用语言的艺术。从语言表达的角度来讲，演说要求声音洪亮、富有节奏；情理交融、声情并茂；吐字清晰、通俗易懂；有声无声、巧妙配合。列宁的演说就是具有这样的特点，他总是根据群众的需要准备演讲内容，从不偏离主题。时间一般在一小时左右，演说的语言朴实无华，但又不乏生动的例子和形象的比喻，具有逻辑的力量。演讲时他全神贯注，眼睛熠熠发光，随着内容的变化，打着生动有力的手势，时而俯身向前时而仰身向后，使他的演说达到空前的和谐与完美，在他的动员和感召下，无数人民群众走上了推翻旧制度的革命道路。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第六章　言语交际中的辅助语言手段

语言是最重要的人类交际工具。没有语言，交际是不可想象的。在使用语言进行言语交际时，可以用一些辅助语言手段。它们也起一定的交际作用，但仅仅是辅助手段，作为语言的补充，在交际中发挥作用。现将主要的辅助语言手段分述如下：

第一节　辅助语言的类型

一、默语

默语是利用言语交际中的时间控制来传递信息的一种手段。

默语在口语中表现为停顿，在书面语中表现为标点。停顿的作用有三：一是故意停歇，造成悬念。如，周恩来有一次主持记者招待会，一位外国记者问："中国有没有妓女？"周恩来肯定地回答："有"。然后停顿下来，这时全场哗然。几秒钟后，周总理接着又说："在中国的过去。"听众恍然大悟。又如，英国政治家赖白斯在一次演讲中突然停顿，他取出表，站在讲台前停了72秒钟，听众迷惑不解。赖白斯说："诸位刚才感觉到的，局促不安的72秒时间，就是一个普通工人垒一块砖的时间。"他用默语造成悬念，效果很好。二是集中注意力，上课前教师用默语使课堂平静下来，报告人在中途停止讲话让会场安静等，都是为了使听众集中注意力。有一次李燕杰到一所警察学校演讲，会场上乱糟糟的，他停顿几秒钟后说："同志们，今天我来到警察学校，一上台就发现一个秘密。"这时会场安静下来，李燕杰停了一会儿又说："你们想过没有？全国十亿人口，只有谁有权利在头顶的帽子上缀上我们庄严的国徽呢？"又一次停顿后他说："你们！只有你们！人民的卫士！"全场掌

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

声，听众被吸引住了。这是默语配合话语的效果。三是利用默语对话语进行歧解。"无鸡鸭也可，无鱼肉也可，蔬菜一碟足矣！"可以读成："无鸡，鸭也可，无鱼，肉也可，蔬菜一碟足矣！"原句和现句意思截然不同。又如，杜牧的《清明》一诗，用不同的默语可以变成不同体裁的话语：

1. 清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂。借问酒家何处有，牧童遥指杏花村。[诗]

2. 清明时节雨，纷纷路上行人，欲断魂。借问酒家何处？有牧童，遥指杏花村。(小令)

3. [清明时节]

[雨纷纷]、[路上]

行人：(欲断魂)借问酒家何处有？

牧童：(遥指)杏花村。(短剧)

造成悬念、使听众集中注意力、进行歧解，就是默语在口语和书面语中的三种作用。

二、类语言

类语言又叫副语言，它有声音(不一定是语音，包括声音要素和功能性发声)而无固定语义。

声音要素包括不作为语言体系语音手段的音高、音强、音长、音色等。

音高是说话时声音的高低，它与声带的长短、厚薄、松紧有关。汉语的声调主要是由音高决定的，它已成为语言体系的语音手段。此外，同一个人发音时音高也会因控制声带的松紧而起变化。音高的变化能反映人的感情，平和时音高保持在正常水平。紧张或激动时话音就高，不快、厌倦和失望时，话音就低。惊慌时的话音特高。

音强是由说话时声带振动的频率决定的。音强是形成语音的重音和逻辑重音的重要因素，这时是语言体系的语音手段。此外，音强还有一些辅助作用。例如，青年男女的喃喃私语和市场上的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

叫卖声都是音强不同的表现，声音过重或过轻在言语交际时传达的信息是不一样的，课上学生的交头接耳和夫妇间的大吵大嚷给人的心理感受是截然不同的。

音长是声音的长短。由发音时间来决定，它在有的语言，如口语中也作为语音手段。另外也有一定的辅助作用。同是一个“啊”，表示应答时声音短，表示沉吟思索时就比较长。

音色是声音的特色，由发音体振动方式和共鸣器的形式决定。音色在语言中决定音的特质。此外，每个人的声音都有自己的个性特色，如果一个人在言语交际时突然改变自己的音色，往往表明了不同的意义和情感。

因此，语言体系规范之外的声音要素作为类语言的一部分具有特殊的交际功能，如“你好喔”是用曲折调表示嘲讽，“你一真一够一交情”是用音长来表示蔑视。

功能性发声包括假嗓音、笑声、掌声等。

假嗓音指话语中夹杂的“哼、哈、啊”、“这个、那个”之类的冗余的口头禅。中央电视台《九洲方圆》节目中有一位角色作了一个报告，其中就夹杂着冗余的假嗓音：

> 啊，嘿嘿，嗯，呃，这个，这个，秋天哪已经过去了，呃，秋天过去了么，冬天就来了么，啊，冬天来了么，这个，天气就冷了，啊，这个冷了么，就要取暖了，啊……

笑声可以负载正信息也可以负载负信息。例如，大笑可以表示高兴，也可以预示不祥；捂嘴笑可以表示腼腆，也可以表示惧怕，含泪的笑可以表示激动，也可以表示苦笑。总之，笑声的意义是不固定的。

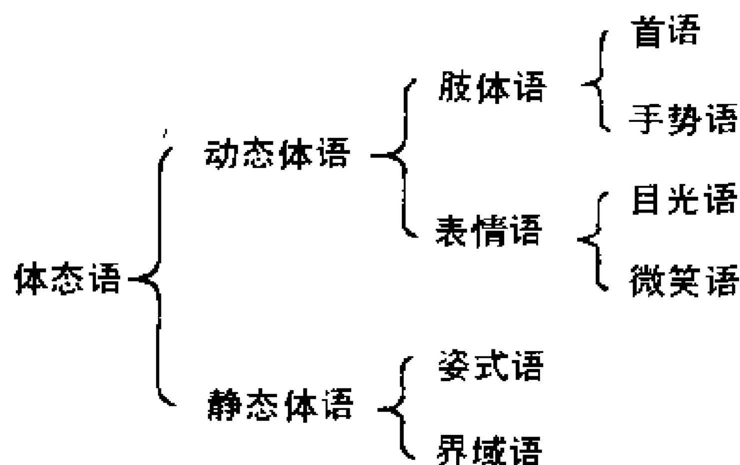
掌声的意义是不固定的，它一般表示欢迎赞同，但也可以表示否定、拒绝，即喝倒彩。例如，1988 年 6 月 30 日《解放日报》报道：“新华社莫斯科六月二十九日电，在昨天开幕的苏共第十九次全国代表会议上，莫斯科市委书记别利亚尼诺夫在大会发言中因不涉及实际问题……代表们用掌声反对这种令人生厌的废话，但别利

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

亚尼诺夫仍不醒悟，台下掌声变得更加激烈，直到把他哄下台去。”

三、体态语

体态语以动作、表情等传递信息，分类如下：



首语是通过头部活动传递信息，点头表示肯定，摇头表示否定，大多数民族是“点头 Yes，摇头 No”，但是在印度和保加利亚的某些地方，他们的首语是“点头不算摇头算”。

手势语是利用手势表情达意，像握手、手指的动作均属手势语，用拇指和食指合成一个圆圈往下弯，在美国表示 OK，在法国是“无价值”的意思；中国人伸食指和中指表示“二”，西方人则表示 Victory(胜利)。他们伸拇指和食指表示“二”，中国人则表示“八”。

表情语包括目光语和微笑语。一般说来，视线的方向如果平视，有“平等”的意思，仰视表示“期待尊敬”，或“傲慢”，俗话说“眼睛长在头顶上”；俯视表示“爱护、宽容。”瞳孔的放大和缩小也反映了人的微妙变化，看感兴趣的事物时，瞳孔会放大，否则会缩小。微笑有利于塑造自我形象和增进沟通，如微笑服务就具有这样的作用。1988 年 8 月 21 日《解放日报》有文章提出将上海变成“微笑城市”。

姿式语是通过坐姿、立姿、卧姿等传达信息的。界域语是通过空间距离的远近来表情达意，又称空间语言。另外，服饰在交际中

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

有时也起辅用。服饰语又叫物体语言。它通过服装及佩戴品来传递信号，服饰语言有各种要素，如色彩、款式、质地等。据研究，人们开始看到某一物体时，色彩感觉占80%，形体占20%，这种状态持续20秒钟以后，色彩感觉的比例降低，2分钟后，占60%，5分钟后，色彩感觉和形体感觉各占50%。饰品的意义表达在于暗示，如戒指的不同戴法就暗示了不同的意义。

这种种辅助语言手段在言语交际中起着一定的辅助作用，值得重视。但它们仅仅对自然语言起辅助作用，不能构成独立的交际符号体系，不能代替自然语言。在现代语言学中，它们是“辅助语言学”的研究对象。

第二节 体态语的交际作用

在言语交际中，人们往往会自觉不自觉地运用动作、姿势、表情等体态语来辅助自然语言进行交际，伴随自然语言传递一定的信息，帮助人际的心理沟通。

一、体态语的基本理论

1. 体态语的作用

体态语的研究始于20世纪60年代。美国朱利叶斯·法斯特于1970年出版《人体语言》一书，总结了70年代以前行为科学家对人体语研究的成果。

体态语的交际作用是任何文化背景的人都不能忽视的，在言语交际中，我们可以“听其言而知其行”，体语总是伴随自然语言起辅助作用的。但是，也有例外，人的身体动作发出的信号，有时与嘴里讲的话不一致。例如，有一女子很肯定地告诉精神病医生，说她很爱她的男友，但在说此话时，却无意识地摇摇头，可见，她内心深处对男友的“非爱意识”是通过摇头的动作表露出来的。

眼睛是灵魂的窗户，眼神能传达各种各样的信号。美国心理学教授海斯博士，在美国医学催眠学会的一次会议上提出，当人们看到诱人动心的事物时，瞳孔就会无意识地放大。例如，当一个集

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

邮迷得到一张梦寐以求的邮票时，瞳孔就会放大。在交际中我们可通过观察对方的瞳孔而了解其内心秘密。

弗洛伊德认为，没有人可以隐藏秘密，假如他的嘴唇不说话，他则会用指尖说话。可见，体态语大多发自内心深处，极难压抑和掩盖。舒滋博士认为："心理状态影响身体的姿态和功能。"

体态语在情感的表达、态度、性格、意向、风度和气质的表现等方面能够显示出独有的作用，因此它在日常交际、医学、文艺、公安等方面有着广泛的应用。

在日常交际方面，体语起着重要的辅助作用。已故美国记者根室在其《回忆罗斯福》一书中说，罗斯福"在短短二十分钟之内，他的表情有：稀奇、好奇、伪装的吃惊、真情的关切、担心、同情、坚定、嬉笑、庄严、还有超绝的魅力"。人们在日常交际中运用体态语表现各种心迹的事例屡见不鲜，只是技巧的高下不同而已。

在医学方面，当患者有失语症，或话语不能作为诊断依据时，患者的体态语将帮助医务人员对病情作出判断。

在文艺领域，体态语犹如一部词典，给作家、演员、导演提供了最有价值的参考。这部词典提供了能表现人物性格、个性、心态等丰富多姿的体态。

在公安领域，人们往往借助于有关的体态材料来帮助侦破。

2. 体态语的类型

由于分类标准不一，研究者对体态语所作的分类各不相同。

卡克·W·贝克1977年在其主编的《语言与交际》一书中将体态语分为无声的动姿、无声的静姿、有声的类语言。

无声的动姿是指动态无声的交际，这类交际行为主要包括点头、姿势、面部表情、手势、以及拍打、拥抱等身体接触方式和眼神的运用。

无声的静姿即静态无声的交际，包括人类静止无声的姿态(站姿、坐姿、卧姿等)和人际空间距离。

有声的辅助语言，实际是指前面谈到的默语和类语言。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

这种体态语分类法已为许多社会心理学家和社会语言学家所采用。

3. 体态语的理论来源

体态语有三大理论来源。第一，身体行动学，或动作学理论。人类的感情和欲求，会在无意识之中，以动作表现出来。第二，距离学或人类领域学。距离学是研究调节以及表现人际关系距离的学说。第三，自我亲密性理论，这就是心理学和动物行为学中所称的"自我亲密性"问题。简而言之，任何人都有与他人接触的欲求，如果这一欲求受到压抑，自己将会以抚摸的方式表现出来。在这三大理论来源的基础上，体态学便形成和发展起来。

4. 体态语的文化差异

每一个国家和民族都有自己的文化，体态语也因文化而异。二次大战期间，有些美国情报员被德国盖世太保逮捕，是由于他们用右手拿叉子吃东西，而没有严格训练成欧洲人用叉子吃东西的方式，因而露出马脚。"摇头不算点头算"几乎是各种文化的人都能接受的常规动作，但是在保加利亚和印度的某些地方，摇头恰恰表示肯定。

达尔文在写《人与动物感情的表达》一书之前，为了探讨"是否相同的表情和姿态通用于人类的各个种族"，特将这个问题写信询问世界各地的人。他要求那些受过训练的观察者回答时要"经过真正的观察，而不是凭记忆"。他在信中提出了这样几个问题：(1)眼睛和嘴巴张大，眉毛上扬，是否惊愕时的表情？(2)害羞是否会引起脸红？尤其是这种脸红延伸到身体的什么部位？(3)一个人在愤慨或者是向他人挑衅时，是否会皱眉头，昂首挺胸，并且紧握拳头？(4)一个人在深思问题或极力想解开疑惑时，会皱起眉头或者眯起眼睛吗？

达尔文从收到的36封来自世界各地的回信中，得出结论：人类的面部表情全世界都是一致的，不会因为文化的差异而有所不同。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

60年代，有三位美国研究者——艾克曼、福瑞森、索罗森领导一批学者做了一次广泛的研究，他们对包括新几内亚、婆罗门、美国、巴西、日本这五个不同文化的国家进行体态语的调查，结果发现："在这种不同的文化环境中，显然有些相当一致的表情存在。"他们认为这是遗传所致，具体地说，他们认为人的脑下皮质对外界刺激产生反应的功能，能够造成一般情况下的面部表情。

这说明，一部分体态语是先天的生理机制确定的。但无可否认，有相当一部分体态语是在后天特定的社会文化背景中学来的，它们的含义取决于不同的文化，不同的语境。

翘大拇指的手势，在英国、澳大利亚、新西兰都有三种含义：(1)搭车手势；(2)侮辱人的信号，这时的大拇指急剧上跷；(3)表示"5"。这同一种手势，在希腊表示要对方"滚蛋"，在中国则表示称赞。

二次大战期间，英国首相丘吉尔推出了一种伸出食指中指手心向外，作成V形状以象征胜利的手势。如果手心向内，在澳大利亚、新西兰、英国则成了侮辱人的信号，而在欧洲其它地方则表示"2"。

5.体态语和言语交际

每种体态就像一个独立的"词"，而体态群则好像一个"句子"。一个有洞察力的人应该能够"阅读"这些体态群，并领会其含义。即所谓体态群的"阅读"，不能离开特定的情境。一个人双臂交叉，双腿相搭，脑袋下垂，如果他正在受上司训斥，说明他垂头丧气，或怀有消极态度。如果他在一个寒风凛冽的汽车站等车，可能是他感到太冷。

在言语交际中，语言和辅助言语言手段是有区别的：(1)语言的沟通是"分离性"的，言语可以分离成句子、短语、单词，话说完了，说话过程就结束了。体态语虽也可构成体态群，但没有明确的组合规则。(2)言语是线性分布，话一句一句地说，传播是单通道，而体态语是立体的，多通道的，音容笑貌都能发射出信息。(3)人对

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语言的运用是自觉的，往往“择其善者而从之”，而体语信息往往在不知不觉中就传递给对方了。

语言沟通和体语沟通的联系在于：(1)在言语交际中，有时用体态语来代替词语表示特定的意义，如，摇头表示否定，拍肩表示亲切或支持，耸肩表示无可奈何。(2)在言语交际时，常“以姿态助说话”。如给陌生人指路时，话语中夹杂手势的指点比划。(3)体态语可以调节言语交际，当交谈超过了规定时间，看看手表便是一种暗示，甚至相当于逐客令。(4)人们会用搔头或玩弄手中的铅笔之类，来缓解紧张心情，适应环境的变化。总之，体态语是语言的重要辅助手段，在言语交际中恰当使用，可以提高交际效果。

二、空间语

空间语是利用空间来表达思想和传递信息的一种体态语。

言语交际是在一定的空间内进行的，空间的大小影响到交际双方态度的亲疏和交际效果的好坏。

美国西北大学人类学教授爱德华·T·霍尔博士长期以来积极研究人类对周围空间的反应，即人是如何利用空间传递有关信息的。他认为个体都有独特的空间需求，他们分别在密切空间、人身空间、社交空间、公共空间中进行言语交际。那么，这四个空间对言语交际会产生怎样的影响呢？

1. 密切空间

密切空间有远近之分。情侣的谈情说爱，知心朋友的促膝谈心，子女偎依着父母谈话，小孩之间的耳语等都是在近距离密切空间内进行的；公共交通工具中人们的交谈是在远距离密切空间内进行的。

一对恋人在近距离密切空间内交谈，双方快慰自然。一对不十分熟悉的男女同处该空间交谈，则双方都感到尴尬。即使两个男子在该空间交谈，也会感到不自然。他们在远距离的密切空间中交谈更为合适。

2. 人身空间

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

人身空间区间样有远近之分，近距离人身空间在60cm至90cm之间，与对方握手或在酒会上的人际空间均属该空间区。妻子处于该空间区可以进而挨近丈夫，但陌生女子这样做就会引起误解。远距离人身空间在1m至1.5m，在这一空间内的交往往往是非私人性的，如果一般的熟人在该空间内向对方靠近，往往表示他在献殷勤或是有特别的好感。

3. 社交空间

社交空间也有近距离状态和远距离状态，前者在1.5m至2m之间，为公务而进行的交谈，如与用户谈生意，接见来访者，与售货员的谈话等均属此项，上司常常用这种间隔来控制下属(如女秘书或女招待之类)。远距离社交空间在2m至4m之间，正式的社交活动及商业活动往往属于此项。

4. 公共空间

公共空间在4m至8m时称为近距离状态，它用于不拘形式的会面，如教师给学生上课。远距离公共空间一般用于权威人士对下级或部属的交谈，这也许和8m以上为安全距离有关，如政治人物的演说，舞台演员和观众距离都是这样。

不同类型的人际空间对言语交际的作用是各不相同的，但从总体上来看，人际空间对于言语交际，其主要作用在于暗示，人际空间的改变暗示着不同的言外之意。

言语交际时空间的支配，因性别和文化的不同而不同。在美国社会中，男性都愿意与他人保持稍远的距离，而女性则倾向于和他人靠得更近一些。据观察，在展览馆里看展览时，女性之间站得比男性要近得多，在谈话中女性比男性靠得更近。

在不同的文化中，对空间的支配也是有差别的，比如在美国社会中两个妇女处于近距离密切空间是为社会所接受的，而在阿拉伯国家中的两个男子保持这种空间也是十分普遍的，因此在阿拉伯国家和南欧一些国家里，男子手拉手地走路已成为常事，而在中国，手拉手的现象常出现在亲密的女子之间和情人、兄妹、父女之

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

间。

总之，男女在空间距离上的差异，主要体现在两个方面，一是在同性之间的交往中，一般说来，男性的“个人圈”较大，而女性则喜欢手拉手地结伴而行。

三、触摸语

伴随言语交际的触摸语主要有以下几种：

一是握手。这种接触带有例行公事的性质，他与各种面部表情配合能表达出情谊的亲疏。

二是轻拍。通过轻拍手、臂、肩、背，表示招呼、安慰和友善。异性成年如果拍对方的头部、大腿、膝盖时，就含有侮辱色彩。

三是挽臂。男女挽臂而行，是展示彼此间感情亲密。

四是拥肩。半拥抱的拥肩方式是男人们并肩而行的常见方式，将一只手搭在同伴肩上也是拥肩方式之一，对同伴解释或劝说时常用。

五是拥抱。拥抱是孩提时感受最强烈的经验，到了成人阶段，除了年轻的恋人外，通常用于情绪高涨时。

六是牵手。父母为了保护和扶持孩子而牵他们的手，到了青年时期，牵手成了年轻恋人的关系符号。

七是揽腰。牵手和揽腰属于异性之间的关系符号，如果手臂由表友善的肩膀移到了表爱意的腰部，就意味着情感的深化。如果恋人体侧接触，并且互揽双方的腰，那就表示他们的关系已非同一般了。

八是亲吻。关系相当深的恋人，可以唇吻；互吻面颊不含性的意味儿，所以成为社交中的接触方式。有的国家男人吻女人的手表示礼节。

在正式的社交场合，如果对方对你伸出的手不握，会使你不安。你会认为对方没有诚意或对自己不信任。如果对方紧紧地握住你的手，你心中会涌现出一种亲近的感情。国外的一些政治家在竞选期间，常常不顾劳累地四出与他的选民一一握手，手和手的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

接触，令人产生一种心心相连的感受，更何况有人认为与权威人士握手是一种光荣。

在我国某些闭塞的地区，握手仍是相当令人难为情的举动，尤其在异性之间，如果女方不主动伸出手来的话，男方是不会主动握她的手的，以免使她产生不悦和误解。

美国女作家海伦·凯勒写道，我接触过的手虽然无言却极有表现力。有的人握手能拒人千里……我握着他们冷冰冰的指尖，就像和凛冽的北方握手一样。也有些人的手充满阳光，他们握住你的手，使你感到温暖。可见握手的力量、姿势和时间的长短能表达出握手人的不同态度。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第七章　语言与人际关系

第一节　人际关系语言学

人际关系是人们相互接触而产生的社会心理关系。人际关系是社会关系的一种，人们在物质交往和精神交往的过程中彼此结成了各种复杂的社会关系，其中社会心理层面上的关系就是人际关系。语言具有社会心理的层面，在言语活动中，语言的运用要受社会心理因素的制约。人际关系的社会心理层面和语言运用的社会心理因素接缘，就形成了人际关系语言学。人际关系语言学有两个支点：一是社会心理的，一是语言的，换言之，人际关系语言学研究如何以语言为媒介去建立人们的社会心理沟通，它是社会心理语言学的重要部分。

一、人际关系语言学的社会心理支点

人际关系语言学既不是人际关系加上语言学，也不是交际语言学，前者表面相加不成其为独立的语言学科，后者着眼于交际中的语言运用，范围较宽。人际关系语言学力求建立起社会心理的支点，因为人际关系是一种社会心理关系。从这样的目的出发，我们可以借助于既往人际关系、人际交往、人际沟通等社会心理学的研究成果，在已经建立的交际语言学中寻求和吸收合理的东西。我们认为，人际关系语言学应该建立起社会心理的支点，形成人际关系各种社会心理效应的语言手段，这才是人际关系语言学的真谛。

那么，人际关系中存在着怎样的社会心理效应呢？

1. 熟人链效应和角色从效应

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

据美国心理学研究，如果随意挑出甲乙两个人来，他们相识的可能性只有1/20万，甲认识丙，丙又认识丁，丁又认识乙，这就是所谓的熟人链效应，人际关系网络就是由一根根大小不等的熟人链组成的。现代社会有各种横向联系和新陈代谢的纵向联系。

熟人链实际上是一种角色链，社会是个大舞台，个体在社会舞台上扮演不同的角色，于是社会对他们提出了一整套的关于言行模式的角色要求。性别角色、职业角色、观众角色、顾客角色等，其角色的社会期待和角色要求各不相同。在社会生活中，人人都是身兼数职的，一个男人(性别角色)在学校里是教师(职业角色)，在家庭里是丈夫和父亲(家庭角色)，他时而是公园的游客(游客角色)，时而又是商店里的顾客(顾客角色)，时而又是电影院里的观众(观众角色)，社会心理学将这种一身数兼的多重角色称为"角色从"或"角色综合体"。角色从效应要求个体除了学习各种角色期待的行为之外，还要求学会角色语言。一个男教师，不仅仅要学习和掌握教师语言，同时还需要掌握其他角色语言，即作为父亲、游客、顾客、观众等角色必备的语言修养。因此作为性别语言、售货员的语言、教师的语言、宣传员的语言、司机的语言、领导者的语言、律师的语言、导游的语言、采访语言、外交语言以及夫妻交谈、父子交谈、班主任与学生谈心、恋人情话、作报告、答记者问、与罪犯谈心等等，都是人际关系语言学应该研究的，因此角色语言就成了人际关系语言学的重要研究内容之一。

2. 苏东坡效应

同一种角色期待只是规定一个共同的言行轮廓要求，但不能决定每一个扮演者的个体言行。换言之，同一种角色的扮演者，其扮演的水平和质量因人而异。师范院校的首要任务就是教育学生怎样言行才能成为一个合格的人民教师，但培养出来的教师德识才学各不相同，因为他们内化教师角色期待的程度不同，而内化的过程又受角色扮演者个人的自我认知、自我态度、自我心理素质的影响，这就要求社会心理学研究"自我"。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

对“自我”的认识，并不是人人都非常清晰的，大多数人明明自己已经拥有了“自我”，却偏偏不能省悟，或只有一个模模糊糊的认识，而无自知之明，用苏东坡的话说就是“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，这就是社会心理学上的“苏东坡效应”。人们对自我的认识似乎既是清晰的又是模糊的，克服“苏东坡效应”的办法是深入“此山中”，那么如何深入“自我”的山中呢？这当然要借助于语言。内心的矛盾斗争可以引出无意识的自言自语，这是借助内部言语展开的自我内向交流，“主我”和“客我”即是内心矛盾斗争的两面，它们的内向交流状态已引起人际关系语言学的关注。“主我”与“客我”的内向交流有三种状态：幼者自我状态是以小孩子的行为方式和态度表达自己的见解，具有儿童的冲动、直率、幼稚；成人自我状态是像成人那样理智地处理问题；长者自我状态是像长辈对待子女那样，可以表现为保护或训戒。这三种状态应随着人的社会化进程处于由幼者到成人到长者的适时变化之中，语言在这三种状态的社会化过程中都起着重要的作用。个体在人际交往中应该有一个良好的“自我形象”，他的言语和行为是“自我形象”的体现者，自我形象的塑造依靠语言的运用。

3. 名片效应

名片是向交际对方自我介绍的小卡片，上面印有本人的姓名、头衔和通讯地址。名片的作用是为了让对方了解和熟识自己，前苏联心理学家纳季拉什维利由此提出了“名片效应”，它实质上是一种“自我暴露”。推而广之，自我介绍的语言艺术会产生最直接的名片效应，谈判、劝说、演说等言语中的自我亮相也会产生名片效应。比如在对话中，自己观点的表露速度，必须缓慢到使对方不感到惊奇的程度为宜。自我暴露过早、过深有时会影响自我形象。例如，恋爱双方因自我暴露个人隐私的速度过快而导致感情决裂者时有所闻。因此，在言语交际中要足够地重视语言的名片效应现象。

4. 他人在场效应

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

他人在场效应是由社会心理学家茅曼发现的。他人在场效应有两种情况：一种是社会促进，由于他人在场引起强烈的竞争心理，能力得以充分发挥；一种是社会促退，由于他人在场在心理上形成干扰，导致怯场，从而影响水平的发挥。在言语活动中，比如当众演讲、上课等会产生他人在场效应，语言使用者要勇于发言，克服怯场现象。

5. 共生效应

他人在场效应是指他人在场如何表现自我而言的，共生效应则是指立足于一个系统，如何表现整体而言的。人类社会的活动带有群体性。人际交往绝大多数是靠语言来完成的，语言能传达信息，形成和发展社会心理。最佳共生效应的取得，需要双方或多方协作，友好交往，互相激励，从而增进信息交流。人际交往中应该借助于语言进行信息交流，充分发挥共生效应。

6. 关系场效应

关系场效应是由不同的角色扮演者组成的群体产生的内聚力或摩擦力。“三个臭皮匠，合成一个诸葛亮”，这是“群体的增力作用”。“一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝”，这是“群体的减力作用”。

在群体交往中，个体过分依赖群体，对个体智慧的发挥不利；但个体可以接受群体的影响，产生归属感、认同感，并得到群体的支持。处理得好更利于发挥个体的智慧，这对群体性的言语活动，如学术讨论、小组辩论、演讲竞赛、群体对话、双方谈判等有启迪作用。此外，在言语活动中，要在遵守语言规范的前提下，同时不失个人的言语特色。在言语交际中要有言语创新，言语创新是语言获得发展的源泉，使语言处于不断建构之中。

7. 从众效应

从众是言行随群众的一种心理现象，即所谓“人云亦云”。每个人都从众人中获得信息，因为众人提供的信息可靠；同时又担心脱离群体，超出群体的规范，因此，从众言行就产生了。在言行实

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

际中，特别在说服性活动中，利用从众心理，往往能达到说服效果。这在说服性交际包括劝说性的谈话、演说、谈判、推销、广告等方面均有参考价值。

8. 安慰效应

人际交往中的相互安慰，会使心理得到愉快和满足。例如，人际交往中对住院的亲友说一番安慰的话，对遭到不测的同事说一番同情的话，对名落孙山的学生寄一封劝慰信，对失去亲人的朋友说上一番安抚的话，这些都是利用语言这副安慰剂去医治人们心灵的创伤，或减轻内心的忧郁和痛楚。在人际交往中，人们渴望交际，渴望心理沟通，渴望被信任、被理解，对自己的被肯定存在着积极的心理期待，这种由信任、关心、激励构成的期待所引起的心理变化就是"安慰效应"。

对他人的积极赞扬、鼓励和劝慰是产生"安慰效应"的根本方法和原因。说赞扬话和鼓励话大有技巧：在有求于人的时候，别当面说赞赏的话，以免被误解为动机不纯，奖赏时不妨指出他无伤尊严的小毛病或非常明显的缺点；对他人已经明确的品质少奖赏，对他人不能肯定的品质应多奖赏；在别人得意时少奖赏，在他失意时多奖赏；甲乙两人情况相当时，不要在一方面前过多地奖赏另一方；对有教养的人，奖赏不必太直接了当，可以委婉含蓄一些。总之，安慰性的话语，表扬性的话语在人际关系中是经常出现的，运用适当，对改善人际关系大有裨益。

9. 心理相容效应

所谓心理相容是指人际互相吸引、相互信任。交友是人际关系需求的一种深化反映，朋友具有诱惑和患惑因素，如果失去主见，会影响你的言行，因此，要重视排除心理相容的消极影响。朋友是分层次的，有一般的朋友，好友，挚友，对他们应采用不同的交往方式，包括言语的语调、语气、遣词造句、表情、谈话涉及的范围等都要因对象而论，掌握分寸。即使是挚友之间，也要保持一定的心理距离，因为每个人都有"心理敏感区"，都有自己的隐私，不可

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

轻易点破。

由于频繁的交往，人与人态度和价值观趋于相似，情感趋于相悦，相互之间具有吸引力。在这个过程中，语言发挥了调节的作用。语言是人际吸引的"润滑油"，语言的社会化研究就是立足于人际吸引的角度从社会心理的层面上认识语言功能的。

10. 权威效应

名人名言的大量被引用，是权威效应的映照。人们对权威具有崇拜心理，把名人名言当作正确的楷模，信服它，感到安全。名言往往是千锤百炼的，符合社会规范，容易获得社会的赞许。

恰当引用名言可增强话语的说服力，但引用不当或滥用名言也会使话语陷入套话，影响交际效果。

11.批评效应

言语交际中难免批评性的话语，交际者既要敢于批评又要讲究批评的艺术。

在批评的方式方法上有直言或婉言，直接或间接差别，善于使用恰当的批评方法，适应受批评者的社会心理，就能收到效果。

上述十一种社会心理效应是人际关系语言学的社会心理支点，对使用语言协调人际关系有重要作用。但是，这些社会心理效应要在使用语言中才能发挥，下面论述人际关系语言学的语言支点。

二、人际关系语言学的语言支点

人际关系语言学不是静态地研究语言结构体系，主要是动态地研究语言运用的过程，即研究言语规律。言语规律是人际关系语言学研究的语言支点。

言语规律是使用语言的规律，语言的使用离不开言语环境。王德春早在60年代初就提出言语环境的主客观因素和言语规律的理论。(参阅《使用语言的环境》载《学术研究》1964年第5期和他的修辞学著作)现把当时作为主观因素的说写者和作为客观因素的言语对象分列出来，从说写者、听读者、语境三个方面加以论

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

述。

1. 说写者

说写者是使用语言表达思想的人，在言语表达方面，有若干因素影响或制约着言语交际。言语交际的规律就是使言语与表达者诸因素相协调。这些因素是身份地位、性别、年龄、职业、籍贯、思想性格、文化修养、经历、处境、心绪、说话目的等。

(1) 身份地位

身份地位是表达者的社会属性之一，它往往制约着言语交际。下级对上级、晚辈对长辈多用敬称谦词；上级对下级、长辈对晚辈常含爱抚关怀之意。古汉语中的"汝"，只能用于长辈对晚辈或平辈之间的称呼，晚辈对长辈忌用。诸葛亮是刘禅的臣子，但又是刘禅的长辈，他对刘禅既有尊上的义务，又有教诲的责任，所以一篇《出师表》出言陈章，反映了诸葛亮高超的言语技巧。王安石不同意司马光反对革新的言论，但是上奏《答司马谏议书》的言辞是恭谦的。韩愈和董邵南是一对好朋友，元和时，董邵南到长安考进士，未中，于是往游河北，当时一方面仕途阻塞，另一方面藩镇割据，争相招罗人才，扩充实力与朝廷抗衡。董邵南仕途失意，欲去河北效力藩镇，作为老朋友的韩愈在政治上是反对藩镇的，内心不赞成董前去投奔，于是采用隐约其辞，含蓄委婉的手法，为董邵南写了《送董邵南序》为之送行。序文先对董"不得志于有司"表示同情，转而言此次前去"未必有合"，最后劝告董忠于朝廷。婉约的言辞是由于韩愈作为朋友的身份和当时特定的地位决定的。

称呼是身份地位的体现，上级对下级可以直呼其名，长辈对晚辈甚至可称乳名、小名，反向如此相称则不恰当。贾母可以称王熙凤为"凤丫头"，如果黛玉这样称呼，王熙凤会大发雷霆的，如前所述《日出》中的李石清就因对经理潘月亭的称呼不当，而导致交际失败的。

"嘛"、"啊"之类的语气拖腔，"研究研究"之类的官用词语，"亲自"的滥用，都反映了为官的特定身份地位。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

在社会生活中，每个人都在扮演不同的角色，从这种意义上说，言语表达应该符合表达者的角色身份。

(2) 性别

男女性别、社会地位的差异也反映在言语交际中，如女性喜欢使用“吧、吗、呢、呵”之类的语气词。有人曾作过统计，“女性 82 句中语气词出现了 69 次，平均为 72%，男性 141 句中出现了 46 次语气词，平均 33%。男女的言语差异主要表现在语音、用词、交谈、体态方面，本书下面特有“男女的语言表达差异”专节加以论述。

(3) 年龄

表达者的年龄因素制约着言语，儿童喜欢用迭词和摹声词。如“饼饼、糕糕、小猫喵呜喵呜叫”等等，成人用儿语交际，大学里用儿语上课，都会令人捧腹大笑。幼儿园里的老师和少儿节目主持人针对儿童心理特点，使用儿语和小朋友们沟通情感。

青年人有青年人的言语，北京青年常用的“盖帽儿，一张分”，上海青年最近流行一个句式：“不要太潇洒啊！”反映了青年追求新奇、刻意创新的心理，而老年人喜欢用通俗的大众化的词语，这反映了老年人力求稳妥的心态。在一部电视剧中，有一个青年和乡村老大爷谈生意。老大爷听青年人讲，卖给老大爷一只书包，价格是一张分。老大爷赶忙掏出一分钱的纸币，闹出了笑话。

称呼也反映年龄的差异。同是称呼自己的父亲，不同年龄的人有不同的称呼法。儿童无论在什么场合都称“爸爸”，青年人则在父亲面前称“爸爸”，在他人面前称“老头儿”或“父亲”。中老年人对别人称自己的父亲一般不称“爸爸”，而用“家父、父亲、家严”等庄重的词语。同是称呼自己的妻子，老年人常用“老伴、内人、老太婆、孩子他娘”，而青年人喜欢用“爱人、老婆、我那位”。电影《爱情啊，你姓什么》中，一位老年知识分子和一位青年人在一起谈“怕老婆”问题，青年人用“怕老婆”，而老年人用“惧内”这个旧词语。

(4) 职业

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

“三句话不离本行”讲的是言语的职业特点。例如一位冠军运动员因感冒卧床不起，医生告诉他发烧了。他问：“体温多少度？”答：“41℃。”又问：“那么世界纪录是多少？”这里的“世界纪录”是体育术语，专业性较强，运动员脱口而出用之于体温，虽然不恰当，但却显示出职业特色。又如，一个律师的儿子回家晚了，邻居问他：“你回家晚了，会挨爸爸的打吗？”他回答：“不会的，我爸爸是律师，如果要打我，我妈妈就会申请缓刑，再向奶奶提出上诉，就可以宣判无罪。”儿子生于律师之家，他的言语感染上了作为律师父亲所具有的职业特点，真是“兵家的孩儿识刀枪，木匠的孩儿玩斧凿”了。

在言语交谈中，我们通过话语分析可以判定说话人的职业。如：“我感到，我们党中央的领导同志像医术高明的医生，把祖国前进缓慢的症结找到了。现在正在采取正确的治疗方案，组织力量诊治”。我们将这段话让 112 名学生判定，有 82%的学生认为这段话可能发自医务人员之口。他们的判断正确，这正是我国医学科学家修瑞娟的一段自述。每个行业都有各自的言语特点，工人和教师的言语不同，战士和农民的言语也不同。

(5) 籍贯

籍贯对言语的影响主要表现在方言上，方言及其腔调伴随人的终身，正像贺知章所说：“少小离家老大回，乡音无改鬓毛衰。”一般人对乡音都有特殊的感情，在言语交际中，我们凭口音就能辨别说话人的籍贯。方言的差别主要表现在语音、词汇、语义和语法上。上海人常常学苏北人的口音说，“小三子，你家妈妈在哪块”，造成诙谐的气氛。在闽方言中“客人”称“人客”，“拖鞋”称“鞋拖”，“们”作为名词复数的后缀，在普通话中只用于人，如“学生们，我们”，而河北藁(gǎo)城话有“树们、衣服们”的用法，广州话有“书们、米们、肉们”之说法。在广州话中把“我先走”说成“我先行”，浙江温岭话说“我走开先”。这些方言在语音、词汇、语义、语法上的分歧势必会反映到言语交际中来。我国公安机关在案件侦破中已

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

经采用言语鉴别的新技术，包括利用方言特征侦查罪犯。

(6) 性格

著名戏剧艺术家斯坦尼斯拉夫斯基说："人用以说话的语言就是一把了解他的性格的钥匙。"老舍说过："一个老实人，在划火柴点烟而没有点燃时，便会说：'唉，真没用，连根烟也点不着！'一个性格暴躁的人呢，就不是这样，而也许高叫：'他妈的！'语言体现了性格，或其他属于人物自身的'印记'，这就是性格化的语言。"再例如，"多乎哉，不多也"、"君子固穷"之类的话语是孔乙己迂腐书生的性格化语言。阿Q和秀才同是骂人，秀才用官话骂"忘八蛋"，而阿Q用俚语骂"妈妈的"。阿Q的求爱语言也是个性化的："吴妈，我和你困觉，我和你困觉。"如果阿Q像现代青年一样说"亲爱的密司吴，你是我心中的月亮。"他就不再是阿Q了。《水浒传》中的潘金莲的言语："你这个腌臜混沌！有什么言语，在外人处说来，欺侮老娘！我是一个不戴头巾的男子汉，叮叮当当响的婆娘！拳头上立得人，胳膊上走得马，人面上行得人，不是那等搠不出的鳖老婆。"这段话语塑造了一个刁蛮泼辣的形象。

(7) 修养

说写者的修养素质充分反映在他的言语中。《红楼梦》中，宝玉和薛蟠就同一话题"女儿悲"吟诗，宝玉吟道："女儿悲，青春已大守空闺……"，言语文雅，薛蟠却吟道："女儿悲，嫁个男人是乌龟。"出语粗俗，显示出两人文化教养的差别。爱姑是鲁迅小说《离婚》中生性泼辣，且有反抗性的农村妇女形象，她说："我还有话要当着大众面前说哩，他那里有好生气呵，开口'贱胎'，闭口'娘杀'，自从结识了那婊子，连我的祖宗都入起来了。"这种粗俗欠雅的言辞是缺少文化修养的表现。

修养的高低不仅表现在言语的文雅和粗野上，还反映在一般的用语上。陈建民在《说话的艺术》一书中曾举过这样的例子：某医院的大夫告诉患者，有一二十种副食品应少吃，工人听了说："这也不能吃那也不能吃，我不就等死了嘛。"知识分子听后说："照你

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

说的这样忌口，我不就坐以待毙了吗？”表达同样意思，用语显著不同，前者谈话味浓，后者书卷气足。黄宗英在《小丫扛大旗》中有一段描写：她一见秀敏就说：“秀敏同志，你那发言稿哪？”“啥镐？”“讲话的稿。”“讲话还带镐？”“不用稿也得有个提纲吧？”“啥缸？”这儿“镐”与“稿”的白字，“缸”与“纲”都是同音字，秀敏的话语中连连弄错，反映她文化程度的低下。又如马烽在《刘胡兰传》中有一段描写：玉莲不懂什么是持久战，她悄悄地向金香问道：“金香，顾县长说的是什么‘吃酒战’！金香自以为是地说道：“你真是个笨蛋！连个‘吃酒战’也不知道，就是喝醉打架嘛！喝了酒打人最厉害了，我后爹喝醉酒，打起我妈来没轻没重。”玉莲和金香都不了解什么是“持久战”，都将“持久战”理解成“吃酒战”了，这也从一个侧面反映了说话人的文化修养程度。

(8) 经历

经历多的人见识丰富，见识不同话语也不同。《水浒传》中的林冲接管草料场时与老军有一段对话：

“火盆、锅子、碗、碟子都借与你。”

“天王庙内，我也有在那里，你要便拿了去。”

老军终年为守草料场孤陋寡闻，一个“借”字透露出小家气。而林冲虽然是落难，但毕竟见过大世面，阅历深，见识广，一个“拿”字表现了他的豁达大度。电影《渡江侦察记》中的老班长，穿着老伴为她做的鞋，学着老妇人的腔调，“‘什么一人立功全家光荣，什么打过长江去，解放全中国啦’满口的新名词。”这位未出乡的农村妇女经历了新旧社会的变革，“满口的新名词”正是她人生经历的写照。再如，阿 Q 进了一回城，见识大增，说起话来，与贵同乡颇不相同，什么“条凳”，什么“革命党”，什么“小鬼见阎王”，辞藻比过去丰富。

(9) 处境

处境不同，言语也有差别。同是赵老太爷，同是对阿 Q 说话，革命前后大不一样。革命前赵太爷对阿 Q 说话是声色俱厉的：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

"阿Q，你这浑小子！你说我是你的本家么？""你怎么会姓赵！——你哪里配姓赵！"革命起来后，处境不同了，赵太爷对阿Q说："老Q……现在……"，"现在……发财么？"契诃夫小说《变色龙》中围绕"狗"的主人的变化，那个"变色龙"式的警官的言语出现了多次反复，倨恭无常。《范进中举》中，胡屠户对女婿范进的态度是截然不同的，未中举之前，什么"尖嘴猴腮"，"也不撒泡尿照照自己的影子"。中举后一口一个"贤婿"。这都是由于对方地位的变化，使自己身置不同的处境，而影响到言语的结果。

(10) 心绪

人的心绪好坏也会影响到自己的话语。苏联小说《战争》中有一个情节，莫洛托夫等人获悉斯大林的儿子被德军俘虏的消息后，向斯大林作了汇报，斯大林听后默不作声，毫无反应。莫洛托夫激动地大声发问："你怎么啦？你听见了没有？"斯大林答道："斯大林不是聋子"。可想而知，斯大林听到儿子被俘的不幸消息，心情很沉重，对莫洛托夫的催问感到烦躁而又不便直接表明，故而作出"斯大林不是聋子"这种异常的回答。

人的内心情感因素往往最直接地反映在言语中，恩格斯在马克思墓前的讲话，闻一多的最后一次演讲，《高山下的花环》中雷军长对全军战士的严厉讲话以及日常生活中的许多话语，无不受到说话者心绪的支配。

(10) 说话目的

说什么往往受制约于为什么说，话语是围绕言语目的而展开的。例如，求人帮忙或劝告他人，言语就要委婉些。为了达到言语目的，常常要调节言语。比如，在公共汽车上，你想请对方向里移一个座位，如果以命令式的语气说："坐过去！"对方难以接受；如果改用商量的口吻说："您能不能向里移一移？"这样的言语会使你达到说话的目的。在一家餐厅里，顾客和服务员有一段对话：

顾客："你把大拇指伸进我的面汤里去了。"

服务员："没关系，不烫。"

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

显然，服务员有意曲解了顾客的说话目的。再如在派出所，公安人员和偷窃犯的对话：

公安人员："当你偷窃时，你难道一点儿都不为你的妻子和孩子想想吗？"

偷窃犯："想是想的，但那个服装店没有女人和孩子的衣服。"

偷窃犯误解了公安人员的问话目的。这两则小幽默的制作者正是利用了曲解或误解说话人说话目的的方法，使对话产生言语艺术效果。这种曲解言语目的，不过引人发笑而已。但有的曲解却要引来杀身之祸的。清朝的徐骏写了"明月有情还顾我，清风无意不留人"的诗句。该诗系闲适之作，并无深意，结果有人歪曲他的言语目的，上奏皇上，说他"思念明代，无意本朝，出语诋毁，大逆不道"，皇上听信谗言，传旨将徐骏斩首，造成冤案。难怪古人云："出言陈辞，身之得失，国之安危也。"

说写者在言语交际中起着相当重要的作用，对此，古今名人雅士多有论述。冯时可在《两航杂录》卷上中云："文如其人，人如其文。"《周易》曰："将叛者其辞惭，心疑者其辞歧，吉人之辞寡，躁人之辞多，诬善之人其辞游，失其守者其辞屈。"清代学者章学诚在《文史通义·文理》中说："富贵公子虽醉梦中不能作寒酸求乞语，疾痛患难之人虽置之丝竹华宴之场，不能易其呻吟而作欢笑，此声之所以肖其心，而文之所以不能彼此相易，各自成家者也。"鲁迅在《花边文学·看书琐记》中曾说，写人的对话时，须达到这样的境界，"使读者由说话看出人来"。

对说写者的研究受到公安战线的重视。公安人员利用说写者的特点来协助破案，形成了语言研究的新领域——言语鉴别。这项研究，最初限于办案人员分析案件资料的方言词语。

日本影片《人证》中，黑人青年焦尼被害，刑警栋居得知他曾说过要去"基斯米"。栋居推断，"基斯米"是日本地名"雾积"，因为"雾积"的英语读音是：基里兹米"。将"基里斯米"发成"基斯米"是

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

由于焦尼说的西班牙语发音不准。终于在"雾积"查出了凶手八杉恭子。

1957年4月北京一个案件中有"香把杆"一词，它是赣方言词。意思是香的杆子。不久罪犯抓获，果然是江西丰城人。

上海一个案例中，有"青菜买到两毛一斤"一语，"买"系"卖"之误，这种声调现象出现在舌浊上字归阳去的方言，如上海话，苏州话却将"买"和"卖"读作[ma]。据此鉴定为上海苏州一带人，案破后证实罪犯的青少年时代在上海度过。

北京一个案例中有"红头转向"、"撕乱"等词语。"红头转向"系"昏头转向"之误，说话人"红"、"昏"不分，即不能区分韵母[-ong]和[-un]，山西和河北张家口方言有此特征。"撕乱"是"撕烂"之误，反映"乱"的[u]介音消失，"乱"和"烂"同音，是张家口方言的一个特点。通过侦察，作案者确系张家口人。北京另一个案例中写有："勃涅尔列夫"一词，系"勃列日涅夫"之误。将"涅"和"列"混用，说明不分"n""l"，"涅"是古泥母字，"列"为古来母字，重庆、贵阳、长沙、武汉、南京、兰州等地不区分。"尔"代替"日"，说明说话人口语中这两个音近，这是武汉的语言特点。言语鉴别者根据两项资料断定为武汉人，不久案破证实，罪犯原籍武汉，到北京十年多乡音未改。

随着言语鉴别的发展，它已不仅仅停留在断定说话人的籍贯和方言区，还能通过口语和书面语的分析断定其社会身份、性别、年龄、民族、文化程度、学历、语文水平、职业技能、性格类型、神经是否正常等等。例如，北京一个案例中有"花活"一词，它是"花招儿"的意思。"玩花活"就是"耍花招儿"，该词在北京青年工人中流行，言语鉴别者断定说话者为北京地区的青年工人。不久证实，该人系北京某厂电工，34岁。这种言语鉴别技术对言语规律的研究提供了什么启示呢？言语规律强调言语表达受言语表达者诸因素的影响和制约，而言语鉴别正是用语料来鉴别说写者的因素。两者从理论和实践的角度互为印证，说明了重视言语主体意识研究

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

的重要性和正确性。

2. 听读者

关于听读者的言语规律研究分两个层面:一是站在说写者的角度而言,言语表达既要"自适"(即适合表达者自身的因素),又要"他适"(即适应接受者的因素);二是站在听读者自身的角度,要求听读者主动地接受对方的言语信息,并作适当的调节,动态地理解话语。实际上,说写者和听读者在言语交际中是相互转化的,从这种意义上讲,说写者的"自适"要求与"他适"要求以及动态地接受并调节言语这两方面就是听读者研究的重要内容。

"说话要看对象"这是从说写者的"他适"要求研究听读的基本规律。说话也要充分考虑听读者的身份地位、年龄、性别、性格、修养、文化程度、职业、籍贯、经历、处境、心绪等因素,否则就是无的放矢。下面我们分别用实例来说明。

1982年《文汇月刊》第3期载,有个托儿所的阿姨教孩子学唱《四季歌》,当阿姨念歌词到"郎呀,咱俩本是一条心"时,孩子提出异议:"狼是坏东西,不能同它一条心!"这说明阿姨教唱歌,忽视了儿童的年龄特征。阿Q不喜欢听"光"之类的字眼,这和他头上的癞疮疤有关。南通电视台拍摄的《阿Q和他的子孙们》电视剧中,阿Q的子孙非常注意这一点,在和阿Q讲话时免用"光"、"亮"之类的字眼,这是充分考虑到听读者——阿Q的心理因素。黄济人的小说《将军决战岂止在战场》中,写我军干部组织国民党战俘学习,对战俘们动员时说:"你们要放下包袱。"这时一个战俘诚惶诚恐地说:"请贵军体察,我是战场火线上被俘的,除了一件大衣,别无行李,实在没有什么包袱可放呀!"我军干部没有考虑听话对象的身份和经历,他们对"包袱"一词的引申用法不熟悉,因而造成误解。

朱元璋当了皇帝以后,从前结交的朋友纷纷求见,有的因此当了大官,一位穷朋友也来求见,讲了以下一段话:

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

我主万岁！还记得吗？从前你我都给人家看牛，有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐上煮着，还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里。你只顾从地下满把地抓豆子吃，却不小心连红草叶子也送进了嘴里，叶子梗在喉咙口，苦得你哭笑不得。还是我出的主意，叫你用青菜叶子放在手上拍一拍吞下去，才把红草叶子带下肚子里去了。话没说完，朱元璋连声大叫："推出去斩了！"

那位穷朋友之所以送命，是因为他讲话不看朱元璋现在的身份和地位，触犯了皇上，而遭杀身之祸。

3. 语境

言语的表达和接受是在特定的言语环境中进行的，言语环境包括时间(时代)、地点、场合、情境、文化背景等因素。这些都是言语环境的客观因素，实际上，说写者和听读者也在语境之中，它们是言语环境的主观因素。听读者作为言语的对象，对说写者而言也是客观因素。例如，文革时期的话语，由于受到语境客观因素的制约，有其鲜明的特点。请看故事：

一位老太太春节前到副食品商店去买猪肉，老太太说要买五斤，售货员说"节约闹革命。"这时老太太也应该回答"节约闹革命"，售货员才好切猪肉。老太太不懂得这个规矩，便改口说买三斤，可售货员仍旧说"要节约闹革命"，老太太又改口说买一斤，可售货员还说"节约闹革命"。老太太生气了。售货员解释说，我说"节约闹革命"。你也应该说"节约闹革命"，我就好给你卖肉了，而不是说要你少买。

今天看来，这好像是一个笑话，实际上这就是文革时期对言语交际的要求。"文革"语言已成历史的陈迹，那些政治标签式的言语，已经不合时宜。

在言语交际时，合理利用时间、地点、情境等因素，就会提高言语效果。邓小平在卡特总统举行的宴会上说："我们来到美国的时

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

候，正好是中国的春节，是中国人民自古以来作为‘一元复始，万象更新’而欢庆的节日。此时此地，我们同在座的美国朋友有一个共同的感觉：中美关系史上的一个新的时代开始了。”邓小平在致辞中利用春节这个特殊条件，表达了中美关系开创新时代的美好愿望。妙语双关，话语适合语境，收到好的效果。1923年，鲁迅在北京女子高等师范学校作题为《娜拉走后怎样》的演讲，时值寒冬，听讲的女学生大都围着紫红色的绒线围巾，鲁迅因境设辞，借题发挥道：“她除了觉醒的心以外，还带了什么去？倘若只有一条像诸君一样的紫红的绒线围巾，那可是无论宽到二尺或三尺，也完全是不中用。她还须富有、提包里有准备，坦白地说，就是要有钱。”

言语交际不能离开文化背景，各民族语言反映了不同的文化，比如言语禁忌。西方忌“十三”，忌‘星期五”，广东忌“猪舌”，说话时不能触犯当地的忌讳。我国生产的紫罗兰牌内衣，曾出口某国，出口后销路不畅，经了解，原来“紫罗兰”在那个国家的语言中是暗喻同性恋和性变态者。

言语交际也不能离开话语的背景知识，《六十年的变迁》中，季交恕问方维夏：“你知道这个消息吗？”方维夏：“什么消息？”季交恕：“蒋介石开刀了！”方维夏：“什么病开刀？”季交恕：“你还睡觉，杀人！……”这里的开刀是指蒋介石的“四·一二”大屠杀，而方维夏不了解当时的背景知识，闹出了笑话。又如刘克在小说《古碉堡》中写程副司令向群众挥手示意，针对平息叛乱，百万农奴彻底解放，他欣然地说：“乡亲们，天亮了！”农奴不理解：“天本来就没黑，太阳刚偏西，怎么又亮了？”一句极易理解的话，这里的乡亲却不知所云，原来他们从来不知道“天亮”一词蕴含的背景含义。

言语还必须注意场合。电影剧本《十五桩离婚案的调查剖析》中有一段对话，老年妇女：“我说这位大姐呀！我说话不到的地方，你有文化，能听明白，我说大姐呀……”。审判员：“别叫大姐，称同志，或者叫审判员，法庭开庭，别叫大哥大姐的。”法庭是庄严的场合，不能将日常生活中的称呼拿到法庭上使用。反过来，用于庄严

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

场合的词语也不适用于日常谈话。在路遥的小说《人生》中，高加林支支吾吾地对亚萍说："有时间，我一定去广播站拜访你。""外交部的语言！什么拜访？你干脆说拜会好了！我知道你研究国际问题，把外交辞令学熟练了！"亚萍一语中的，外交辞令用于此时此刻，反而疏远了两人的关系。

总之，话语是语言在具体语境中运用的产物，言语的得体与否主要看语境。

第二节　言语交际的障碍

一、言语交际的语言障碍

语言障碍首先表现为违背语言规律。语言是音义结合的词汇和语法的体系。使用语言首先要遵守语言本身的规律。过去常说的"语病"，就是违背语音、语义、词汇、语法的规范，如语法上的语病有词类误用、搭配不当、成分残缺、语序颠倒等。这些语病是违背语言本身规律的，称作语言病比较合适。

毫无疑问，语言病是言语交际的障碍。比如，"有些拙作，啰里啰嗦"(《语文报》)，"拙作"是谦称自己的作品或文章，不能用于指别人的文章。一位政工干部作报告："什么雷锋啊，什么王杰啊，什么欧阳海啊，都是我们学习的榜样。"政工干部对报告中的英雄是怀有敬意的，但选用的语言成分本身含有轻慢的语气。王力在《谈谈写信》一文中说，一位青年干部写信给一位领导干部，最后一句是："敬祝首长千古。"后来王力自己也收到一位青年的来信，说在弥留之际给他写信。他复信给青年："你在弥留，应该快断气了，怎么能写信呢?"这些例子都是犯了语言病。传统语言学从语言规律本身去分析语病的病理、病因、病类以及检查和纠正语言病的方法，并制定了相应的语言规范。这对消除语言病，扫除言语交际中的语言障碍无疑是很有好处的。但它给人的印象是，语言使用中的障碍都来自语言规律本身，都是如何遵守语言本身的规范问题，因此制定无数的清规戒律，让人遵守。这样做束缚了语言的使用，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

不利于言语创新。殊不知，语言病固然是言语交际的障碍，但更大的障碍却是言语病。

言语是对语言的使用，言语病是语言使用过程中的不得体现象，即言语不适合说写者和听读者及其相互关系、不适切于言语环境，言语病是违背言语规律的结果。

无语言病的句子在一定语境中可以构成言语病。如“请勿随地大小便”这句话本身并无语言病，但如果贴到餐厅等不适宜的地方就构成了言语病，这是因为言语没有适切语境。又如：“你长得很苗条”，是文从句顺的恭维话，用于年轻女性就很中听，如果对怀孕的女士说，对方会感到不愉快。再如，如果儿子不管言语对象对父亲说：“你给我过来。”就构成言语病。

有语言病的句子在一定语境中可以是合理的。无论说话还是写文章，人们都不愿意在言语交际中出现讨厌的病句。但在文艺作品中，为了塑造人物形象，刻划人物的性格，表现人物的感情，作者往往在人物言语中有意地运用一些病句或不太规范的句子。电视连续剧《黑十字架》中有一位海关人员，被走私集团利用，后来在同志的帮助下觉醒了。当公安人员布置他打入走私集团进行内部侦察时，他非常激动地表示：“我一定使劲侦察。”这种话语是不大合语言规范的。它近于儿语，但在特定的言语背景下，由那位悔恨而觉醒后的海关人员讲出来，显得真实自然。又如电影《御马外传》中，有人来找亮亮的妈妈，亮亮从屋里走出来说：“我妈妈说，家里没人。”亮亮的话本身是引人发笑的，因为他明显违反了逻辑事理，但由亮亮说出来，反而显得自然妥贴。在文学作品中，作家常常独具匠心地运用“飞白”手法。秦牧在《艺海拾贝》一书中说得好：“在某种场合，‘不合逻辑’的语言有时比合乎逻辑的语言更有力量。”这种“不合逻辑”的句子是作家将它作为某种艺术手段着意运用的，它完全是服务于文学作品的需要。

言语障碍是否形成，主要依据于言语规律，符合言语规律的构不成言语障碍，不符合言语规律的会形成言语障碍。下面举例分

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

析:

袁鹰在《井冈翠竹》的原稿中有这样的句子:“当年毛主席带领队伍下山挑粮食,不就是用这样的扁担么?”该句的称呼不合当时的历史史实,因而改成:“当年毛委员和朱军长带领队伍下山去挑粮食,不就是用这样的扁担么?”这样一改,使言语更符合历史情境。

1920 年郭沫若在《笔立山展望》一诗中写道:“一枝枝烟筒都开着了朵黑色的牡丹呀! 哦! 哦! 二十世纪的名花! 近代文明的严母呀!”诗中歌颂二十世纪大工业生产的景象,以表现无产阶级的力量。我们不能用今天的标准斥之为歌颂环境污染,更不能视之为言语病。因此,分析言语障碍不能无视时代背景因素。

“奶奶,我要吃糖糖,我的肚肚饿了。”这样的言语由幼儿说出来,谁也不会见笑。如果出自一位老太太之口,那么就不合适了。因此,言语障碍的判定不能离开说写者的主观因素。

鲁迅在《致杨霁云》中说:“我认为一切好诗,到唐已经做完,此后倘非能翻出如来佛掌心的‘齐天太圣’,大可不必动的手,然而言行不能一致,有时也诌几句,自省亦殊可笑。”“齐天太圣”在汉语中无此称说,有人说是“齐天大圣”之误,应予更正。其实这是不了解鲁迅的言语目的,鲁迅用“齐天太圣”是指比“齐天大圣”更高出一筹的人物,极言其能,即更有本领的人之意。因此,言语障碍的判定不能离开言语目的。

乘客在公共汽车上买票,说“南京路三张”是得体的。如果说成“我买三张从十六铺码头到南京路的票”,这种表述反而是不得体的。在法庭上审判员说,“把被告的老婆带上来”是不得体的,应该说,“传被告的证人到庭”。因此,言语障碍的判定不能离开场合。

总之,言语障碍的判定不能离开言语环境。再请看下列两段话语:

(1) 同志们,对于我们的工作,我们一定要肯定那些应该肯定

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

的东西，同时一定要否定那些应该否定的东西。我们不能只知道肯定应该肯定的，却不去否定应该否定的。也不能只去否定应该否定的，而忘记了去肯定应该肯定的。更不要去肯定应该否定的，而否定应该肯定的。

(2) 在党的十一届三中全会以来的路线、方针、政策的指引下，在六届人大精神的鼓舞下，在省教委的领导下，在农机局的具体指导下，在有关部门的具体协助下，在我校党政的领导下，我校的职业教育工作取得了巨大成绩。

从这两段话语本身看，都有"假大空"的毛病，但它们出现的语境不同，其语料性质会有所变化，例(1)是伊方《听同义反复万无一失的谈说》中的一段，它作为艺术语体话语的一部分成了讽刺与幽默性质的语料。由于"事随境迁"，它在作品中具有一定的积极作用。而例(2)是一所省属农机职业学校工作总结的导语，它出现在现实语境中语料的性质具有消极性。因此，衡量言语障碍应该充分考虑语境因素。

要避免言语障碍，必须遵守言语规律。当然，还得考虑与语言相联系的规律。比如，言语要符合语流的顺畅。《王贵与李香香》中"一杆红旗大家扛，红旗倒了大家遭殃"，这里的"糟殃"在原句中是"糟糕"，由于不押韵，不合语流的顺畅，所以改成"遭殃"。又如，清代文人胡正藻在《坚磨生诗抄》中写有"一把辛酸论浊清"，受到乾隆的训斥："加'浊'字于国字上，是何肺腑？"因"浊"在"清"前，被理解为影射清朝，因此，言语障碍与语言材料的选择有关。言语病是对语言规范的负偏离，而言语创新是对语言规范的正偏离，言语障碍的判定应该研究语言规范和偏离之间的关系。

二、言语交往的文化障碍

文化一词有两层含义：一是指正式文化，包括文学、艺术、哲学以及社会科学和自然科学的成果，集中表现为人类的精神文明和物质文明；二是普通文化，指一个民族的社会习俗和惯例。语言是文化的载体，它记载文化，传递文化，语义中还可蕴含文化因素。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语言可以表达任何文化，它虽不是文化本身，但与文化的关系十分密切。在言语交际中不可避免地会产生因文化差异而出现的语言障碍，我们称之为人际交际中的文化障碍。

1. 问候语

中国人友善的问候有时会被西方人误解为多管闲事的盘问，这是由于中国人见面时习惯于明知故问，用当时交际场景和行为方式作为招呼语："上街啊？买菜呀？泡水呀？下班啦？吃了没有？修自行车？理发了？热了？"面对这些问候语，西方人觉得很纳闷：为什么中国人对他人的生活细节如此关心和好奇，就连吃饭、买菜、泡水之类的小事也要过问。他们以为这是在盘问自己。也许是出于礼貌的缘故吧，西方人常常一本正经地对这些"盘问"作出回答，结果却发现中国人根本就没有听答案的意思。

中西方在打招呼上存在着明显的文化差异。比如，中国人一般不和陌生人打招呼，否则就以为你认错了人，甚至认为你动机不良。而美国人的习惯是不管认识与否，彼此见面时都打招呼，说声Hi(嗨!)。据语言学家C·弗格森研究，英语和阿拉伯语的招呼语和告别语通常是从祈祷神灵赐福的用语中衍生而来的。它们约定俗成，有固定的格式或习惯搭配，如，"真主保佑你!"等等。而汉语的招呼语和告别语是和双方相遇时的交际场景相连的。在中国人看来，交际双方相遇时，结合具体场景说一些有关饮食起居方面的问候语是极其自然的，它体现了一种对他人随时随地的体贴关心，反映了友好的人际关系。

2. 恭维语

中国人的热情恭维有时被西方人误解为无礼的嘲讽。例如，中国学生见西方留学生买了许多食品，会说："嗬，你买了这么多好吃的？"在银行见西方留学生存款，会说："你一定有不少存款吧？"如果见西方留学生烫了发，会说："你今天真漂亮，比过去年轻多了。"西方人常常将这些恭维话误解成说话人是在打听甚至于涉自己的个人隐私，有时会认为是一种嘲讽和不友好的言语。西方人

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

喜欢在公共场合谈论天气、新闻等公众话题，即使谈及个人也是谈论某人的个性、爱好等大众化的话题，比如"你喜欢集邮吗？""你对演讲比赛有何看法？"而不会问及他人的家庭背景、工资收入、婚姻状况、年龄等他们认为的隐私。相反，中国人喜欢在日常交际中询问他人的家庭私事，以显示双方关系的融洽。不理解这一点，就会产生言语交际障碍。上海电视台的一位女记者在一次电视采访中，向日本电影明星栗原小卷问道："你今年多大了？"对方不无窘意地迟疑了一下——才回答，これは…これははたしのひみつてすね.（"这……这是我的秘密"）后来这段采访在播出时被删去了。

3. 自谦语

中国人的谦虚礼让，有时被西方人误解为虚伪做作。试看下列场合的自谦语：

游客表示感谢，中国导游谦虚地说："不谢，这是我应该做的。"

客人赞扬英语说得好，中国学生说："不，差远了。"

客人赞扬菜做得可口，女主人说："哪里，哪里，我不会做菜。"

客人赞赏所赠的礼品，中国同事说："这不是什么值钱的东西、一点小意思！"

中国人的这些谦虚有礼的答谢，外国人不易理解，误以为中国人对他们的赞扬不领情。因为如果被赞扬的一方是西方人，他们会直接感谢对方的赞誉，或表达自己听后的喜悦心情。在上述四种场合，西方人会分别作出如下回答：

"谢谢，我是上海的老导游。"

"我的英语是在上海外国语大学学的，那儿有出色的英语教师。"

"这的确是我的拿手好菜。"

"这是我精心挑选的礼物。"

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

语言学家 G·里奇认为，言语交际有合作原则和礼貌原则。合作原则包括要讲真话和老实话的准则，礼貌原则包括赞誉准则和谦虚准则。中国式的自谦语比较注重礼貌原则，特别是其中的谦虚准则，甚至于不惜以牺牲讲真话和老实话的合作原则为代价。中国人认为，在上述场合，自我贬抑比讲真话和老实话更得体，更能维持一种友好、和谐的人际关系，使双方在交谈中能最大限度地合作并取得一致。而西方人比较注重合作原则即注重讲真话和老实话，当然也并非无视礼貌原则，但是当二者难以相兼时，他们宁可牺牲礼貌原则，这可能与西方人重视自我价值的观念有关。这里也可以看出，里奇对两种原则的解释没有普遍意义。中国人认为谦虚维持合作，外国人则认为实话才是合作。实际上，在言语交际中，该谦虚时不能骄傲，该讲实话时，不能维持虚荣，双方真正的理解才能保持言语交际中的合作。

4. 委婉语

中国式的委婉有时被西方人认为是莫名其妙。例如，两个中国人深夜交谈，甲委婉地向乙表示自己很累想早点休息，便对乙说："您很累吧，要不要早点休息？"乙回答说："我不累，您呢？"甲为了表示礼貌只好顺应："您不累，我也不累。"又如，中国学生请求美籍教师帮助他修改用英文写的小说，便说："不知您是否有空，我是第一次用英文写小说，里面一定会有许多错误。"

在上述两种场合，中国人都不愿意直言真实意图，而是希望对方从自己的委婉话语中领悟真意。这也就违反了里奇所谓的合作原则中讲真话和讲实话的准则，而让礼貌原则再占上风，以达到双方减少分歧，增加共识的目的。而西方人对这样的交际策略不易理解，有些莫名其妙。

这种种交际文化的障碍，容易引起言语交际的信息差，而降低交际效果。

三、言语交际的心理障碍

言语交际的心理障碍很多，从理解话语的角度看，主要有耳误

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

和口误两种。

1. 耳误

耳误是由于心理障碍对话语内容产生接受上的偏差。听是一种受心理支配的主观行为，分注意、接受和理解三个步骤，在每一步骤中均会由于情境的变化和听话人心理的变化而影响听话效果。当你对说话人的话语感兴趣时，就会由注意发展到接受和理解。如果注意涣散、兴味索然，就影响接受。另外当你无法接受说话者的观点时，心理上也会筑起一道封闭的墙。

说话者的说话方式也会引起听话障碍。如以教训、命令、强迫、指责、贬斥、谩骂、盘问等方式说话，往往会使听话人产生心理上的反感而形成耳误。

在言语交际中不加倾听而急于发言，或来不及听清、听完、听全对方的话，都会产生耳误。言语交际中，听话时只重事理不重情感，只考虑对方的话语是否合理，而忽略了情绪和情感所表达的言外之意，往往难以形成情感上的沟通，给对方以"话不投机"的印象。

偏听极易形成耳误。这时听话人先入为主或带有成见地听别人讲话，实际上往往听而不闻，不能客观的领会话语信息。

分心也是耳误的主要原因，造成分心的客观原因可以是：讲话者声音太小听不清；讲话者的仪表神态不同寻常；讲话者的语速太慢；旁人催促、下课时间快到、别人的打扰、工作上的压力等等。分心的主观原因可以是：有重要的事而心不在焉；情绪激动不能平静；受到批评或表扬等等。俗话说"一心无二用"，这些主观因素会导致耳误。

误解是耳误的最直接的后果。由于偏听、分心等原因，会导致对话语信息的误解。当然误解还与文化水平有关，有人专心倾听，也会由于对词语不懂或知识欠缺而产生误解。学生在课堂上不能复述讲授内容，一种可能是没有认真听课，一种是认真听了，但无复述能力。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

2. 口误

口误是正常人在言语交际中不由自主地偏离想要表达的语音、语义、词汇或语法形式的失误现象。常见的口误来自于心理，可以说口误的主要原因是心误。

大脑疲劳时，不能有效地支配词语的选择和话语的组合，口误于是产生。分心、怯场、心情紧张或激动时易于形成口误。认知困难或认知不明确的人在挑选字眼时容易出现口误。

有人将口误研究称为“话语错误语言学”。70年代初期，语言学界从言语生成的角度来分析通过录音收集的口误现象，70年代中期以来，除了用自然采集口误例句的方法之外，还采用了实验诱导口误发生的手段，并相继建立了口误库。有的学者还将口误和失语症言语进行比较研究，有的将成人的口误与儿童言语作比较研究。国内近年已开始口误的研究，王德春指导其博士生张宁所作的博士论文《口误与言语生成模式》已引起语言学界的关注，该文用言语生成理论探讨了汉语口误类型及原因，从多方位、多角度作了精当的阐释，对言语交际障碍的心理分析颇具理论性和指导性。

以上我们论及了言语交际的种种障碍，这些障碍主要与人际交往的社会心理有关。当然，言语交际的障碍还有生理层面上的原因，这里不再赘述。

第三节　人际关系语言学的度范畴

一、度范畴与人际关系语言学

度范畴是决定事物质量的数量界限。度的两端所存在的极限叫临界点，在临界点的限度内，量的变化不会引起质的变化，超出这个限度，事物就要发生质变。

语言作为信息载体，其信息量的大小是否适度直接影响到语言的质。仅从冗余信息而论，在正常情况下，为了保证对方的理解，说写者总要给出比实际需要更多的信息，即话语所传递的信息

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

量超过对方理解所需的最低信息量。这种超过最低信息量的信息就是冗余信息。冗余信息的大小是否适度就成了衡量话语好坏的一个重要标准，适度的冗余信息是得体的，超度的冗余信息是消极的。当然，要受语境的制约，受交际者所处的角色关系的制约。日常生活中的性别角色在话语中就存在着性度的差异，男性话语和女性话语分别适切于男性度和女性度，这样，言语才符合角色身份。如果男性的话语女性化，女性的话语男性化，都不符合男女的性别角色。除冗余度、性度之外，还有模糊度、生成度、委婉度、顺畅度、客套度、对比度、衬托度等度范畴，它们都会影响言语交际的质量。

人际关系语言学要研究影响言语质量的度范畴，研究度范畴的构成情况和受制因素，人际关系语言学不仅要研究如何运用各种语言材料，同时还要研究话语如何与语境相适应。言语交际既与语言有关，又与言语有关，还与运用语言的人有关。我们先分别从这三个方面来建构人际关系语言学中的度范畴，然后研究度范畴的适切问题。

二、语言层面上的度范畴

语言层面上的度范畴分为冗余度、模糊度、规范度。

1. 冗余度

语言的冗余性是指传递的信息超过最低信息量。一般说来，冗余信息能使交际者表现疲劳、烦躁，削弱主要信息的作用力，对言语交际起消极作用。但为了保证理解，交际者往往会给出比实际需要更多的信息。从理论上讲，言语交际应该用最经济的信息来表达说话者的意图。然而，我们使用的语言是富有弹性的，它不可能像数学公式那样经济。传统语言学过份强调了言语的精炼简洁，使人以为说多余的话总是消极的。其实多余的话有时未必多余，问题是如何把握冗余度。

口头禅是令人生厌的东西，但在适度内的口头禅能使听众消除心理疲劳。尤其在无准备的即席讲话中，表达者为了思考下文，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

常常借助于口头禅，或利用一些无意义的词语，或重复一下前文来赢得思考时间，并让听众也有思考余地。如果表达者出口成章，句句经济管用，只传递最低限度的信息，听众由于缺少必要的思考余地，反而不能充分理解这些过度"精炼"的话语。

在交谈时，说话者为了避免伤害对方的感情，在精心挑选字眼时也往往会出现多余的话。在甲方有求于乙方的交谈中，甲方往往是先说出一番与正题无关的多余的话。人逢喜事，话匣子一打开，重复啰嗦的话也就多起来。久别的朋友相聚，交谈中往往会说出许多无关紧要的话。热恋中的男女总希望能听到对方反反复复地倾吐爱慕的悄悄话。女孩常常在老人面前倾诉，迎合老人喜欢唠叨的心理，讨得老人的欢心。讲话时适当重复重点，对讲过的内容加以小结，也是一种必要的冗余。由此看来，冗余话语传递的冗余信息未必都是消极的，主要看它出现在什么言语环境和是否适度。

在文学作品中，冗余话语还能够刻画特定情境中人物心态。文学家正是利用这一点，通过人物言语的冗余性来塑造人物的形象。比如：捷克讽刺作家哈谢克在其名著《好兵帅克》中塑造了一个克劳斯上校。有一次他对军官演讲："诸位，我刚才提到那里有个窗户，你们都知道窗户是个什么东西，对吗？一条夹在两道沟之间的路叫公路。对了，诸位，那么你们知道什么叫做沟吗？沟就是一批工人所挖的一种凹而长的坑，对，那就叫沟，沟就是用铁锹挖成的，你们知道铁锹是什么吗？铁做的工具，诸位，不错吧。"哈谢克故意让克劳斯上校讲出一大堆冗余的话来刻画啰嗦唠叨的人物形象。

《人民文学》曾刊载了一篇题为《大问题》的小品文：

"同志们：我今天准备给大家讲一个问题，这个问题，本来没有什么问题，但是问题终究是问题，你越不讲它就越成问题，最后可能发展成为无可救药的问题，那么这个问题究竟是什么问题呢？这个问题是个不简单的问题，同时也是一个难

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

以解决的问题。如果我这个问题中讲来讲去你们听不出什么问题，那么就说明我这个问题中还存在问题，也许你们的耳朵有问题，这样大家都有问题。但我希望，我讲完这个问题之后，大家要从我这个问题中多多提出问题，并且深入分析我这个问题。这样做，我一定没有问题，但我坚信，大家一定能够解决我这个问题中所存在的问题，大家会感到是一个十分荒谬可笑的问题。不过，我还要郑重地指出：我这个问题是一个非常特殊的问题，大家听后满意也好，不满意也好，始终会在你们印象中留下一个不三不四的问题。这样一来，我们所讲的问题就成为非常遗憾的大问题。最后祝大家身体没有问题。"

这种报告空洞无物，装腔作势，所讲的三十六个"问题"无一着落，使人不知所云。作者通过充满冗余信息的报告刻画作官样文章的人物形象，具有强烈的讽刺意义。这篇话语中，过度的冗余足以把听众吓跑。然而，用在讽刺小品中，却产生了积极作用。

在语言体系中，同样存在着冗余度的把握问题。例如："国家(国)、窗户(窗)"，这些偏义复词中的冗余成分已被认为是适度的、可以接受的。又如"悬殊很大"中的"悬"就是"大"，"胜利凯歌传四方"中的"凯"就是"胜利"，但人们不避重复而乐于广泛使用。这是词汇中冗余度的理解和把握问题。

再看语法中的冗余成分。"公诸于世"中的"诸"是"之于"的合音，"于"是明显的冗余，却相当流行。"非去不可"中"不可"是冗余成分，而习惯上照说不误。"教室里好不热闹"和"难免不犯错误"中的"不"是冗余成分，而被人习以为常，并不影响语义，也就是说，适度的冗余并不影响语言的使用。

2. 模糊度

语义模糊会影响表达效果，引起误解，所以，说话应力求准确，避免模糊不清。可是，语言的模糊性在整体上并不影响交际，日常交际中并不需要到处使用含义准确的词语。有时干脆利落地说话

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

反而会带来消极作用。倒是模糊的表达能起积极作用。这就要求掌握恰当的模糊度。例如,领导由于考虑到自己的身份以及说话的时机,有些意图不便明确地说出,往往采用模糊的说法。适度的模糊反映了领导说话的技巧,超度的模糊则是推诿扯皮的典型表现。模糊度的大小反映着说话者的心态。例如模糊度小、明确性大,可表现出信任;模糊度大,明确性小,则表现出猜疑。模糊度的大小取决于交际双方的关系、心态和情境等因素。

模糊性同时也反映在语言体系中,"老年、中年、青年"的年龄界限是模糊的,"早晨、中午、晚上"的时间界限也是模糊的。王安石曾对"儿童、少年、青年、中年、老年"以及"早晨、上午、中午、下午、晚上"两组模糊词的模糊度作了定量分析,用模糊度的计算公式计算出这些模糊词的模糊度,并描绘出这两组模糊词的坐标示意图。(《模糊语义及其模糊度》《中国语文》1983年第1期)这种定量分析,对度范畴的掌握提供了方便。但是,把握模糊度本身也不必那么精确,适合与否主要用交际效果来衡量。

3. 规范度

使用语言要遵守语言的规范,为了提高表达效果又可以突破规范,产生修辞创新。那么,在言语交际中,话语的形成也有一个规范度。例如,在"厦门航空公司的波音客机在白云机场失事后,李鹏总理从北京飞往白云机场观察灾情。"这段话语中,"总理……飞往……"是适度的,虽然人不能飞,但人坐的专机可以飞,这种借代用法已为人们所接受,符合规范度。再如,"吃食堂、吃大碗、打扫卫生、恢复疲劳"一开始出现时是不符合规范的,普遍使用后就为语言使用者所接受,由不规范转化为规范。50年代,有人提出"当他们跨过鸭绿江,仿佛置身于……"这样的句子是不规范的,因为在"当"后没有"时、时候",则成了无"宾"之"介"。但是,后来这种用例大量出现,使这种句式取得了规范的席位。从50年代至80年代,有人认为"之所以"不能用于句首,因为"之"就是"的",一句话开头用"的所以"似乎不着边际,其实王引之《经传释词》"之"

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

字条，在“之”训为“其”下就曾引用过《荀子·王制》中以“之所以”起句的用例，并云：“‘之所以’，‘其所以’也”。杨树达《词诠》在引用此例时加了以下按语“‘之’字用作‘其’字同，用于主位”。尽管如此，在古代汉语中以“之所以”起句的用例比较少见，有人认为它不规范是可以理解的。但是，现在这种用法如雨后春笋，报刊杂志随处可见，我们曾搜集典型用例二百余条，其中不乏专家的用例。在语言研究中，不能让语言规范机械地统辖言语事实，应该既考虑规范的相对稳定性，又考虑语用现状，可促使规范发展。因为在言语交际中建构话语的同时，语言本身也从言语创新中获得新的规范而处于不断地建构之中。

三、言语层面上的度范畴

1. 顺畅度

顺畅度指话语流利、顺畅的程度。说话结结巴巴，颠三倒四，显得顺畅度小，说话自然流畅，扬扬洒洒，显得顺畅度大。

说话的顺畅度与思路有关，在发言前应该大体理出一个说话的思路，先说什么后说什么，需要心中有数，打好腹稿。如果事前毫无准备，而思考速度赶不上说话的速度，说话的顺畅度就小，甚至疙里疙瘩或断断续续。说话的顺畅度又与讲话时的心理状态有关，过于激动或过于胆怯都会影响顺畅度。说话的顺畅度还与你采用何种语言和对语言的熟练程度有关。顺畅度的大小必须以语言的准确和话语的通顺为前提，只有在准确通顺的基础上，才能求其顺畅度的适切。

2. 客套度

在特定的言语交际场合，讲几句得体的客套话，有助于沟通交际者双方的情感，并能创造和谐的气氛。1955年中国科学院召开“现代汉语规范问题学术会议”，波兰汉学家夏伯龙作了题为“关于汉语规范问题的一些看法”的发言，他讲了这样一番客套话：

“作为一个外国人，我很难对像汉语规范这样一个重要的复杂的问题发表什么意见。那不只是因为我的汉学的修养很

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

有限，并且因为我到北京后才比较明确地认识到这个会议的任务，我没有充分的时间来准备。可是我在北京得到的兄弟般的款待，我对于中国的敬慕和友谊的联系，还有我作为一个汉学家的职责，使我不能不尽我的微薄力量，对这伟大的工作提出一得之见。由于时间和文献的缺乏，我不能写出什么学术报告，只想对讨论中的某些问题表示一些意见，虽然对其中的任何问题都不能详尽发挥。”

夏伯龙的这番客套话适度得体，既表现了谦虚和自知之明，又表示了对中国和汉语规范的重视和感情，还表示要尽“微薄力量”，表示要提出“一得之见”，所以赢得了与会者的一致赞许。适度的客套是礼貌的表现，超度的客套给人以虚伪做作的感觉。那么如何把握好客套呢？客套话是因时因地因人而异的，它随着言语交际的时间、地点、场合、对象、目的以及交际者思想感情的变化而变化，依赖语境说出的客套话才是得体适度的。

3. 委婉度

古代人由于对言语的灵物崇拜，他们对能降福除祸的词语产生了禁忌，对人名、朝代名、部族名、图腾名给予避讳，对犯忌触讳的事物采用委婉的说法。

在现代生活中，委婉的使用场合有所拓展，不仅仅局限于犯忌触讳的事物，而且对不愉快的事，不便直说的事，或只是为了幽默，都可以用委婉的表述方法。委婉的精髓在于“含而不露免刺激”。如何达到“含而不露”的境界，这就要求正确地把握委婉度。委婉度大了，对方不能悟出本意；委婉度小了，对方会受到刺激。委婉度的适切也离不开具体的语境。

言语层面上的度范畴不仅限于顺畅度、客套度、委婉度，这里只是选取言语层面上三种不同类型的度范畴。顺畅度与言语生成有关，客套度属礼仪性言语交际，委婉度指的是言语技巧和方法。实际上，使用语言的各个方面都有一个适度的问题，在言语交际中为了表达特定的思想内容，必须适应言语环境，使言语适度。可

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

见，在言语层面上建立度范畴就更符合言语交际的特点。

四、言语主体层面上的度范畴

言语的主体是使用语言的人。社会心理语言学已将研究的触角指向使用语言的人，度范畴的建构也不应偏离言语的主体。

性度是与言语主体密切相关的一种典型的度范畴，由于男女两性在生理、心理和社会特点等方面存在差异，就使男女双方的言语分别具有不等的男性度和女性度。

男女在言语上的差别反映在语音、语用、交谈等方面。言语表达的性差主要是受男女两性生理和社会心理差异所支配的，男女的言语交际都存在着一个性度问题，在不同心理类型的男女身上，体现着不同的男性度和女性度，这种不同程度的男女性度影响着言语交际。

五、语境制约与度范畴的把握

上述冗余度、模糊度、规范度、顺畅度、客套度、委婉度、性度以及其它一系列的度范畴，都是受语境制约。

1. 语境及其制约作用

语境对度范畴的影响，主要表现在两个方面：一是言语表达的时间、地点、对象、场合、心态等直接语境因素对度范畴施加直接影响；另一方面，言语表达的原因、政治文化背景、风俗习惯等间接语境因素对度范畴施加间接的影响。语境对度范畴的作用主要表现为：

(1) 制约。语境对语言使用有很大的制约作用，语言使用者要具有驾驭言语使之适度的能力。各种层面上的度范畴：冗余度、模糊度、规范度、顺畅度、客套度、委婉度、性度的适度把握都离不开特定的语境，可以说这些度范畴是语境制约的产物。

(2) 解释。语境能帮助人们去正确理解某些度范畴，对适度的冗余话语、适度的模糊表述和委婉表述，人们借助于语境可以分析并获得正确的解释。

(3) 判断。语境能帮助判断言语是否适度，如判断冗余信息

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

是适度的还是超度的，通过判断获得美丑评价。一段超度的冗余话语在甲语境中获得丑的评价，但转入乙语境中可能获得美的评价，如上面所谈到的冗余话语在日常生活语境与文学语境塑造人物形象中获得不同的审美评价。

(4) 调节。语境因素能够改变和创造。言语交际中，交际双方的身份、思想感情、性格心态都可能发生变化，交际者还可以根据需要临时创造某种特定的语境。语境的主客观因素协调统一对各种度范畴施加影响，交际者依赖语境因素可调节话语，建构新的话语，以做到尽可能的适度。

2. 度范畴的把握

适切语境是言语交际的标准，也是衡量度范畴是否得体的标准，那么如何使度范畴取得适切的最佳言语交际效果呢？一种方法就是要求说写者充分合理地把握语境的各种因素。因为言语的适度是因人、因时、因地、因心境、因话题而异的。下面就有关因素作简要的叙述。

对象。言语表达应该弄清交际双方的角色身份，角色之间的关系有辖属型、平等型、服务型、需求型。有了角色观念，了解对方与自己的角色关系，言语交际中才有可能把握好度，如对陌生的新上司讲客套话，其客套度就比对待熟悉的长辈说客套话时要大一些，对自己的子女讲话，客套话可减至最小，甚至取消客套。

场合。场合是时空与交际情景的结合，它有正式和非正式、庄重和随便、喜庆和悲痛之分，场合不同说话的度范畴就不同。如悲痛场合劝慰的话语可以增大冗余度；正式场合批评他人的话语可适当增加委婉度，如果在大庭广众之下对他人的缺点唠叨个没完，就会令人生厌，效果适得其反。

心境。言语表达要注意对方的心境，如果是有求于对方，而对方没有好的心境，可适当增大言语的冗余度和委婉度，以便缓和谈话气氛；如果对方心境好，可以适当减少冗余度和委婉度，甚至直言不讳。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

话题。谈论的内容也能左右言语适度。当你告诉对方一件令他喜悦的事情时，可以增大顺畅度，减少冗余度。当你告诉的是对方所发生的不幸事情时，最好是增大冗余度和委婉度，或是增大模糊度，减小顺畅度。

另一种方法就是借助于语境中形成的原型。原型理论是心理学家罗丝提出的用以解释心理现象的一种理论。该理论认为，人们在认识客观事物时，并不是利用事物间一套套区别特征来形成概念，而是基于熟悉的具体事物形成关于这类事物的原型，用这个原型去和以后见到的事物进行比较，从而充实和修改已经形成的概念。原型因人而异，具有人为性，还可以修改。借助原型理论可以合理地把握度范畴。

在言语交际中运用度范畴，会逐渐形成一个个原型，如冗余原型、模糊原型、规范原型、顺畅原型、客套原型、委婉原型、性度原型等。以客套话为例，比如一个学生在与人寒暄时讲出的客套话，其原型可能是他与老师的一次客套交谈，老师在交谈时对客套度的把握，会成为学生的客套原型。这种客套原型是在实例的基础上比照修定而成的，不需要区分出客套度超度与适度的精确界限。度范畴原型的形成，由于有实例作比较，以大众的心理认可为原则，因此借助于原型来把握度范畴的适度，是一种简单实用的方法。

综上所述，言语"过了头"和"欠火候"都是不适度的，都是言语交际的大忌。适度虽然是就言语表达程度而言的，但其作用是不容忽视的。在语言、言语和说写者的三个层面上建构起言语交际的度范畴，并探讨使之适切的条件和方法，无疑是人际关系语言学的新的研究视角。

第四节　言语交际中的听说策略

在人际的言语交际中，口语交际是最基本的形式。口语中的"说听"过程分为几个阶段，不同的阶段中有不同的因素起作用：想

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

说阶段(心理因素)→说出阶段(生理因素)→传递阶段(物理因素)→倾听阶段(生理因素)→理解阶段(心理因素)。这里,我们试从人际交往的角度来论述"说听"的策略问题。

一、说话的策略

古今中外,人们对说话策略持有不同态度。英国谚语说:"沉默中才有黄金";俄罗斯谚语说,"人为什么长两个耳朵而只有一张嘴?上帝让人多听少说"。意大利人说,"维纳斯雕像之所以有千古美的魅力,是因为她从来没说过一句话"。中国人说,"草多的地方庄稼少,话多的地方智慧浅"。这些谚语无疑透露着对说话多的厌恶。不切实际的空谈,巧言令色,花言巧语,油腔滑调,套话连篇等等,理所当然会令人生厌。但是语言的社会功能应该得到充分的发挥,言语交际应该取得良好的效果。所以,话不在多少,而在于有用,在于讲究说话的策略。这就要处理好下面几对关系。

1. 精确和模糊

精确和模糊各有其独特的语用场合。平常说的"下大雨了"中的"大雨"是模糊词语,而气象学中的"大雨"是指24小时内雨量累计达到40~79.9毫米,气象学中的"大雨"是精确的词语。二级风在气象学中指1.6~3.3米/秒的风速,而在日常生活中则称清风徐来,微风轻拂。十一级风指28.5~32.6米/秒的风速,而生活中称作大风呼啸,狂风大作。科学概念常用精确的表达。日常谈话则不必处处精确。

如果你托人到会场上去找人,你不必精确描述此人32岁零8个月加10天,身高1.67米,体重182.5斤,脸长7.5寸,宽5.2寸,根据这样精确的话是难以找到人的。如果你用模糊的表述,"此人30岁左右,中等身材、胖胖的、长方型脸,戴眼镜",倒反而容易找到这个人。在外交场合,一方向另一方发出邀请:"希望在您方便的时候到敝国访问。"如规定精确的时间,就有最后通谍的意味。当然,在一些原则性的条文上不宜出现模糊表述。一所学校的学生守则中规定"不提倡谈恋爱"。学生在讨论时发生争执,有的说,

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

"不提倡就是不禁止，就是允许。"有的说："不提倡谈恋爱就是既不赞成又不反对，就是弃权。"有的说："不提倡就是禁止。"后来校方作出解释："不提倡就是希望同学们将精力放到学习上……"最后又作出明确的解释："不提倡就是反对。"条文中，特别是法律条文中出现似是而非的话语，条文就难以被遵守。

2. 直言和婉言

说话时所用词语的意思与所要表达的意思一致叫直言，是否直言取决于交际情境。汉语中常说"恕我直言"而不说"恕我婉言"。可见婉言比直言反能得到语言社会的认同。同样表达"耳朵听不见"，说"耳聋"是直言，说"耳背"、"重听"是婉言。"生病"是直言，"不适"和"欠安"是婉言。词语中有直言义和婉言义，话语中也有直言表述和婉言表述。鲁迅在《立论》中谈到有一家生小孩，亲友前来祝贺，说好话的得到一番恭维，说直话的遭了打。但是，在真诚的人际交往中，还是"直言相告"，"实话直说"为好。感情好的更不必过多的委婉。

3. 简略和啰嗦

简略和啰嗦是就信息的冗余程度而言的。前面已谈过，要掌握适当的冗余度，话语过分简略，意思容易被误解；冗余信息太多，更会造成理解的障碍。一般说来，"有话则长，无话则短"，话语简繁适度，才能更好地完成交际任务。当然，繁简要看具体情况，有难言之隐时，或服务性的言语常常会有更多的冗余。

说话的精确与模糊、直言与婉言、简略与啰嗦都要依赖于言语环境，说话的策略应服从言语规律。

二、听话的策略

人能听话，但不一定善于听话。听的目的在于获得并理解信息，因此，准确地听就成为一种技巧。古希腊一位青年去拜苏格拉底为师，学习演讲术。他滔滔不绝地夸耀自己的口才。苏格拉底说："你必须交双倍的学费。"年青人问："为什么？"苏格拉底告诉他："因为在我教你如何讲话之前，必须先教你如何听别人讲话。"

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

听话需要专心和敏感。专心倾听是对讲话者的尊重和信任，是沟通与合作的基础。它可以减轻讲话者的心理压力，可以使紧张气氛得到缓和。一位哲学家说过："二人合作——一个说，一个听，才能表达出真理。"我们也可以说，"一个说一个听，才能接受真理。"目前研究说话的论著很多，而探讨如何倾听的文献较少，这样重表达(说写)轻接受(听读)的现象是不合理的。下面粗略地提出关于听话的几种策略性技巧。

1. 要做到全身心地听

听话过程是注意、接受和理解的过程。全身心地听，听话时专心致志主动作出相应的听话姿势，对种种分心因素视而不见、听而不闻、将注意力集中在对方所说的话上；不打岔，不改变对方的话题。

2. 无反射的听

无反射地听就是善于沉默，很少反馈，不干扰对方讲话。说话者想讨论一些急于解决的问题，而你又无思想准备，这就要先静听；对方表态或提出见解时，要虚心倾听；对方讲话不太流畅时，要耐心听，让说话者减轻心理负担。当然，当你不同意对方的观点时，不能无反射地听，否则会被对方误解为你同意他的观点。当说话者力求得到支持和赞赏时，你应该即时表态。

3. 有反射的听

有反射的听是增加反馈联系。如果说无反射的听是"消极的听"，那么，"有反射的听"则是一种"积极地听"。由于语言具有多义性，说话又有含糊性，听话者不理解话语时会提出一些问题，或核实对方的话语中的观点，就会对话语发生积极反馈。反馈有以下四种：

一是核实，就是向说话人问明白他讲话的确切意思；二是套用，是听话人顺着说话人的讲法来证实他的讲话内容没有被误听，如"如果我没有理解错的话，你刚才是否说……"；三是归纳，将说话人表述的意思作个小结。如"如果把你所说的话总结一下，那就

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

是……”；四是提问，即向说话人提出问题。提问可以是以上三种方法的综合，常常用于下列情况：(1)当对方讲了你听不懂的话，你可以问："请你解释一下刚才那个术语，好吗？"(2)当对方讲到一个棘手的问题而停下来时，你可以提问："你说的这件事有些麻烦，是不是由于……"(3)当对方换了话题而你又想听原来的话题时，你可以问："你刚才谈什么来着？"(4)对方话语杂乱无章时，你问："你的主要意思是1……2……3……，还有其它吗？"(5)当对方话语中有言外之意时，你可问明："你是否认为我太草率了？"(6)当对方前言和后语有矛盾时，你可以问："你刚才说的和现在说的，是不是有点不一样？"(7)当你听懂了他的话，并想将这层意思告诉他时，你可以提问："你在非常困难的条件下完成了书稿，是不是这样？"(8)当你提出意见或解决问题的方案时，你要征求他的意见就可以问："我这个办法能不能试试？"(9)你从对方的动作表情中发现不同意你的观点时，你可以问："你有什么不同的看法吗？"(10)你希望对方从所谈的建议上加以选择，可以问："这些建议你认为哪一种可行？"(11)对方不完全同意你的见解时，你可以提问："你认为如何改进才好呢？"(12)对方的表述较笼统时，可以提问："你能否一项项地说清楚？"如此等等，积极的反馈提问，能使交谈顺利展开，从听者的角度配合说话能达到双方的顺利交流。

4. 听的态度要积极

听话不仅仅是"技术"问题，倾听时态度积极能提高倾听效果。为了达到有效地听，必须在倾听时表示鼓励和称赞。对对方话语热情响应，创造交谈的和谐气氛，并对对方话语作出情感反应，是赞成、同情、理解还是讨厌等等。

5. 听的姿势正确

在倾听时，听话人有一些下意识的举动和表情，直接影响倾听效果。交谈时双方目光应该平视，身体平直，态度和蔼，用面部表情配合"对、好、哦、是嘛、我的天"等口头反应。

听是一种积极能动的接受话语信息的过程，善听者应该做到：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

善于从对方的话语中寻找自己感兴趣的内容；听话时全神贯注；把听话看成是了解情况，增长知识的机会；避免主观臆断和偏见；避免让对方的话语影响自己的情绪；重视对方独到的见解；在谈话后理清所听内容的思路。

综上所述，语言是调节人际关系的工具，善于使用语言可使人际关系和谐，社会信息畅通。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第八章　语言与公共关系

第一节　公关语言学

一、公关传播

1. 公共关系

人际交往侧重于个体与个体、个体与群体的交往关系，公共关系则是侧重于社会机构与周围相关团体或个人的交往关系。社会心理学认为，一个机构与周围团体或个人间结成的关系，是这一机构的外部环境。而机构所属的各个部门与个人之间形成的关系则是它的内部环境。内部环境与外部环境协调一致，才能发挥机构的社会功能。

机构与外界的沟通有两种形式：一是物质交往和人员的调动；二是信息交流与思想感情的沟通。前者是通过后者来实现的。信息交流和感情的沟通是有形与无形的结合，信息是借助有形的语言，信息内容是无形的，在公关社会心理中，信息交流是用有形的语言手段来表达无形的信息和情感的；如广告语言、谈判和签约的语言、推销语言等，它们都是公关语言学研究的主要内容。

2. 公关心理

公关心理具有三个要素：团体间的情感因素，团体间的沟通因素，机构的组织管理因素。公关心理的实质是团体间的心理关系，即一个机构与相关团体和公众在心理上的相容与否，它是人际关系的一个组成部分。团体间的交往主要靠语言，团体间的沟通，就是双方共同享用与理解语言承载的信息。当一方的话语信息被另一方所理解和接受，双方才能共享这一信息。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

公关心理的类型是多种多样的:

(1) 内部心理关系和外部心理关系

在一个社会机构范围内,团体与团体之间的心理关系,称为内部心理关系,如企业内部科室之间的关系以及科室与主管部门之间的关系;外部心理关系是社会机构与它以外的其它团体的关系。

(2) 特殊公关心理和共同公关心理

企事业单位、政府机关、新闻机构和个体户都有自己的公共关系,由于各自的心态和心理环境不同,就产生了特殊公关心理。各个社会机构虽然功能不同,所处的物质环境不同,但有一些共同关注的社会问题,这时,会产生共同公关心理,如商业心理、消费心理、宣传心理等。

(3) 内潜的公关意识和外露的公关行为

内潜的公关意识包括公关心理状态、公关心理关系、公关心理倾向。外露的公关行为包括公关行为模式、公关网络等等。

(4) 自发的无意识情境行为和自主的公关行为

人的言行举止无不受情境的影响,权威效应、从众行为往往表现在公关心理上,这是无意识的自发性情境行为。而公关中的自觉调查、公众心理分析、推销、登广告等是自主的公关行为,它有明确的动机和需要。

3 公关传播

公关传播是一个动态过程,包括下列因素:一是社会组织,它是公关信息的传播者;二是公关信息的接受者;三是公关信息;四是公关信息的载体或传播媒介;五是公关传递的途径和渠道。六是公关信息的反馈。它是公关信息接受者对信息的反应。在其相互作用的过程中,时空环境、心理状态、文化背景、信誉意识会影响公关信息的传播。

二、公关语言

语言是公关信息传播的工具、信息和情感在言语活动中沟

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

通。语言是最重要的传播工具,它通过报纸、杂志、电视、广播等媒介传播公关信息。

1. 语言的公关效能

语言的公关效能体现于公关属性中。公关属性是多层面的:第一是公共性。公共关系是社会组织或机构与社会环境发生的关系。社会组织的环境是指组织界线以外的一切影响组织活动的因素,包括地理环境,又包括政治、经济、文化等环境。第二是正式性。公共关系是按一定规范和手续缔结的,受法律、制度、章程的约束,是稳定可靠的。第三是间接性,社会组织与环境的交往不是直接进行的,而是通过媒介发生联系。第四是互惠性。社会组织之间的交往建立在互惠互利的基础上,满足各自利益和需要是公关的普遍动机。第五是角色互换性。公关的主体和客体可以相互调换,某个社会组织既可以是公关活动的策划者和实施者,同时又可以作为对方的公关对象,接受对方的作用和影响。第六是可变性。公共关系在一定条件下可发生质的变化,可以由原来的合作互助关系变成竞争或敌对关系。第七是复杂性。公共关系的状态、种类、构成十分复杂。语言在公共关系中主要起畅通信息、沟通感情、激发公众行为的作用,比如服装店,可以通过运用语言作广告、用语言当面推销、传播服装信息,沟通双方感情,激发买方购买或订货的行为。

公关语言的效能主要表现在以下几个方面:

(1) 双向沟通效能

所谓双向是指公关的主体和客体,所谓沟通是指信息和情感的交流。双向沟通指公关双方相互传递信息、互相理解信息并产生相互影响。双向沟通由两个阶段组成,一是传递信息,一是反馈信息。由于反馈所起作用,双向沟通比单向沟通增大了信息的流量。双方具有共识,具有共同的经验范围,就会建立反馈意识,共识越多,共同语言就越多。

(2) 情感沟通效能

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

公关语言是情感化了的，具有礼貌性质的语言。语言的描绘手段和表现手段、词语的感情色彩、说话的语气和技巧直接影响公关语言的情感沟通。以广告语言的情感效应来说，由于广告具有功利性，或是为了取得经济效益，或是为了树立企业形象，因而，广告中的情感沟通就是把实现功利的目的不露痕迹地融于消费者爱好之中。美国辉瑞制药公司做了一则电视广告，荧光屏上出现了一对母女，一名护士把女儿带进检查室。电视旁白："这位母亲患了糖尿病，她的女儿很有可能患有同样的病。"当护士抽血时，电视旁白："美国有 1100 万人患糖尿病，尤其是你年逾 40，而且体重又过重，更应去检查。本广告由辉瑞制药公司提供。"由于广告的宣传，去医院检查糖尿病的人显著增多，使辉瑞公司的糖尿病药剂销售量猛增。在这项广告中，辉瑞公司没有大力宣传自己的灵丹妙药，而是去关心体贴消费者的健康，督促他们去检查身体，以情感人。无疑检查者和患者在开药时不会忘记关心他们的辉瑞公司及其产品。这就是广告语言的情感效应。可见，公关语言具有情感沟通的效能。

(3) 激励公众效能

公关语言对公众会产生激发进取的动力。卓别林在第一次世界大战中，去华盛顿作美国第三次自由公债募购的动员，他面对成千上万的观众，反复地说："德国人已经到了你们的大门口！我们必须拦住他们！只要你们买自由公债，我们就有力量阻拦他们！记住了，每买一份公债，就救活了一个士兵——一位母亲的儿子！我们就可以早日打胜这一仗！"卓别林的演说具有很强的鼓动性，把推销公债与保卫国家、拯救战士有机地联系起来，并把士兵说成"母亲的儿子"，以打动千千万万母亲的心，激励和促使大家购买债券。他的公关语言起了很大的促进作用。公众的文化层次、年龄、性别、民族、风俗习惯、心理状态、宗教信仰、职业是千差万别的，公关宣传应根据不同的对象选用恰当的语言形式进行。

2. 公关语言的内容及前景

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

公关语言的内容是丰富的。人际交际包括:(1)个人与个人之间的交际;(2)个人与团体之间的交际;(3)团体与团体之间的交际。后两种属于公共关系心理沟通范畴。由此看来,所谓公关语言是用于个体与团体、团体与团体之间的言语交际,心理沟通的一切语言方式,一般社交语言、演说和论辩的语言、广告语言、推销语言、谈判语言都可运用于公共关系领域,来进行各类公关言语交际和公关心理沟通。公关的领域非常广泛,如商业公关、企业公关、军队公关、机关公关、学校公关等,除了这些行业公共关系外,与之相应的有公众关系、区域关系、媒介关系、消费关系、员工关系、股东关系等。自50年代成立国际公关协会以来,世界上有近百个国家和地区参加了这个团体,中国公关事业近几年来发展迅速,特别在沿海开放城市形成了一股"公关热"。语言作为公关传播的工具,已引起重视。在本书前两章,我们已对社交语言、演说语言作了论述,本章选择公共语言中的广告语言和推销语言加以论述。

第二节 广告语言

一、广告的创意

1. 商品广告和公关广告

商品广告和公关广告的不同之处在于:商品广告阐明的是产品的性能、用途和特点,树立的是产品形象;公关广告阐明的是组织的形象、企业的声誉;商品广告传播的内容限于产品本身以及与推销该产品有关的方面,而公关广告涉及面广,如企业公关广告涉及产品、管理、技术、设备、员工素质、历史等方面;商品广告追求的目标主要是经济效益,公关广告追求的目标主要是社会效益;商品广告是通过产品销售额来评价产品的,公关广告是通过调查或测定公众态度的变化来评估社会组织的形象的。无论是商品广告还是公关广告,在导向上都存在利润导向和形象导向相结合的倾向,也就是平常说的,既追求经济效益,又追求社会效益。从广义来说,商品广告也是公关广告的一种,商品广告的语言也属于公关语

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

言，下面我们将同时分析。

2. 广告语言的表述

广告语言的形式或口语化，或诗化，或陈述化。口语化的广告浅显易懂，平易近人；诗化的广告语言，富有诗的意境，扣人心弦；陈述化的广告语虽然平淡，构思新巧也会有创意。报刊上陈述化的广告语颇多，口语化、诗化的广告语较少，现举两例说明：

到底是我的水平下降了，还是王子牌球拍使你的球技高超了？

这是网球拍广告，它用浅显的口语，反诘的语气，说明球拍对提高球技的作用。

双手剪就万千世界，一心追求质朴纯真。

这是一幅剪纸广告，它以诗化的语言感染公众，从丰富想象力中引出剪纸的欲望。

广告语言的基本要求是：准确、简洁、生动。

准确就是话语准确传递信息，有一家旅馆在广告上写了"旅社浴池"四个大字，顾客以为这是一家浴池式的旅馆，无人问津。后来再写成"旅社：浴池"、"旅社"和"浴池"中间加了冒号，表示旅社内设浴池之意，经济效益有所提高。其实，意思还是不够明确，与其让顾客猜测，何不干脆写明"旅社内设浴池"。

当然，广告语言除要求准确外，还要求简洁，但简洁服从于准确。在准确的前提下，广告语言应高度浓缩，一般广告语最好用一两句话准确传递信息。例如，香港恒生银行的广告就宣传它是"充满人情味，服务态度最佳的银行。"广告突出服务态度，强调人情，让顾客乐于交往。

现在很多广告，话语虽然简练，但落入俗套，什么"宝中之宝"，什么"精益求精"，什么"誉满全球"，什么"名扬海外"等等，显示不出特色。这种广告语与商品、与企业没有必然的联系。可想而知，这类广告的效果不会十分理想。

要想让简洁的广告语产生效果，还要求言语生动，通过形象诱

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

导消费者。如"欲穷千里目"(望远镜广告)、"一夫当关"(锁广告)"上有天堂，下有苏杭"(旅游广告)、"一路平安"(旅游鞋广告)等，这些广告语简短有力，与商品密切联系，容易让顾客产生联想。你想，一把锁一锁，"一夫当关，万夫莫开"，多么形象生动。

3. 广告语言的创意

广告的艺术生命在于创意。所谓创意是指广告具有独创性，有独特的构思和表述，给消费者以与众不同的印象。国外广告界说得好，"如果你站着，而周围的人都在跳舞，你就会受到注意"，这就是与众不同的效果。美国防止森林火灾的广告，是由戴着写有"冒烟"字样帽子的狗熊，站在一片废墟上，告诉人们："这里曾经是一片森林。"这则广告语不是正面让"防止火灾，保护森林"，而是告诉你森林已化为灰烬，引起你的心灵震撼，从而唤起你的消防意识。现已众所周知的白丽香皂的广告语"今年二十，明年十八"，就颇具创意，使人联想到用这种香皂就能貌美、年轻。创意的目的，不仅仅是为了传递信息，而且是通过典型意念的宣传推出产品形象，激发购买欲望。

怎样使用广告语言来创造产品典型意念呢？

(1)强调产品的独特之处，确定产品在企业内外同类产品中的位置，找出它的个性特点。这可以从产品的产地、原料、加工、用途、用法、特点、档次、承诺、优惠条件等角度去考虑。比如，一则宣传奶粉的广告"没有加进什么，不过提出水分"，这则广告语是强调产品质量。日本丰田汽车公司的广告"车到山前必有路，有路必有丰田车"是强调汽车的性能和使用范围。速溶奶粉广告"使用冷水也能速溶"，这是强调使用方便。美国照相机的广告"只要十秒钟就有洗出照片来的喜悦"是强调速度。总之，是强调产品特点，出奇制胜。

(2)针对消费心理。据美国一家服装公司对近万名消费者的调查，有16%的人喜欢花样新颖，9%的人喜欢价格合理，32%的人讲究结实耐穿，42%的人注重穿着舒适，消费心理各不相同。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

常见的消费心理有：节时、求廉、健美、色彩、中奖、攀比、求名、时尚、新奇、优越等。不同的消费对象：男人、女人、儿童、青年、老人、教师、工人、学生，都会反映出不同的消费心理。消费心理不仅因人而异，也因时而异。据1992年3月14日《新民晚报》载，今年消费者对男衬衫的择衣标准是"一重面料，二重款式，三重包装"，文章认为商品的名牌取胜因素已由唯美消费心理的因素取而代之。因此，广告语的创意应针对消费心理。

4. 广告创意的表现方式

广告创意的表现方法有多种型式，这里介绍一些常见的型式。

(1)破坏性试验广告。将手表从高空落下仍完好无损，这类试验能使人信服。当这种方法失败时，可借助语言的力量挽救。例如，有一推销员将铁锅从空中猛摔到地上，不料铁锅裂为两半，推销员随机应变说："像这样的铁锅我们是从来不卖的。"结果铁锅当场一抢而光。这说明商品推销员要掌握公关语言，提高广告意识。

(2)动画广告。以动画手段配合广告语可以塑造极鲜明的个性形象。上海白猫洗洁精广告，通过一只可爱的小白猫的表演，配以广东话的广告语，将洗洁精的牌号、功效等表现出来，效果很好。

(3)产品比较广告。俗话说："不怕不识货，就怕货比货。"广告语把自己的商品与同类商品加以比较，显出优势，吸引顾客。但是，比较时切忌一味贬低别人，提高自己。如果这样，效果适得其反。美国阿维斯出租公司的广告强调："我们是第二位。"又强调"我们极其努力地提高自己的服务质量，我们在某些方面要比第一位强。"广告语谦逊地称自己的营业额处于第二位，但有比第一位更好的地方，给顾客以谦恭有礼，服务上乘的好印象。

(4)诱导式广告。上海三灵电器总厂于1988年12月3日在《新民晚报》上刊登广告："连年喜事多，'中花'今又逢。双喜临门，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

喜从何来？请看明日本报。”第二天，该报又登出广告：“在1988年即将过去的时候，‘申花’洗衣机，喜获国家银质奖，喜获商业信誉奖……”后来从22日到29日连续登出了“‘申花’与您心连心”的系列广告。这种广告是诱导式的，它先设悬念，然后用章回体来解谜，加深大家的印象。

(5)代言人广告。有一则杂志广告：一位年轻的美国著名女歌星艾柯琳·史密斯坐在沙发上甜蜜地看着你，醒目的黑体白字标题写着：“我小时候非常喜欢在节日里穿上新衣服打扮一番，现在长大了，我仍喜欢这样。”这是美国凯玛利服装公司的广告。这种以歌星命名的衣服十分畅销。代言就是利用名人的评价、名人的喜爱来作广告，有时还可以利用名人的声望来使产品产生诱惑力。

(6)情感性广告。情感广告是利用情感沟通来作广告，美国豪尔马克卡片公司“爱的传播者”广告是：一位年轻的妇女下班回家遭雨淋，劳累至极，烦恼无比。她打开信箱发现恋人寄来了豪尔马卡片，上面写着：“哈罗，你好吗？我今天一整天都在想着你……”她被感动了，一天的劳累和烦恼烟消云散。这时传来画外音：“问候卡使您一生中最美好的时光永驻长青。当您真正关心、怀念一个人时，请寄上一张最好的问候卡——豪尔马克问候卡。”这种广告诱发人的感情，给人带来愉快，效果很好。1992年中国发行的贺年(有奖)明信片的祝贺语都充满温馨，例如“谢谢你的爱心，你的爱心是我的依靠，我感到很愉快，很惬意！”这种话语能够温暖人心，沟通感情。当然，作为祝贺的话语要特别适合祝贺的对象，与公众性的广告语不完全一样。

(7)幽默广告。幽默能给人以一种快乐感，给产品和企业带来好感。有一则眼镜广告说“眼睛是心灵的窗户，为了保护您的眼睛，请将窗子安上玻璃吧”。这句不无幽默的话，引起许多人配眼镜的欲望。

二、广告标题的语言

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

标题是广告的眼睛，一双明亮的眼睛应当具有诱惑力，好的标题对广告起画龙点睛的作用。

1. 广告标题的类型

广告标题从表达方式上可以分为三类：直接标题、间接标题、复合标题。

直接标题是将广告内容直接标出，使人一看便知。如“止咳有妙药、快服川贝精”，“饮‘美的青春茶’，青春又健美”等，这类标题，一语中的，读者不看广告正文，就能捕捉广告信息。

间接标题是采用文艺词来吸引顾客的注意。例如，“喜上加喜，人人欢喜”（我国红双喜烟卷广告）、“醉人的音乐”（立体声耳机）这类标题要同广告正文联系起来才能揭示广告的意图。

复合标题是把直接标题和间接标题复合起来，如“质好！力强！——三圈牌电池”。

标题可以分别标出产品性能，如“家家冰箱都制冷、唯有‘沙松’最省电”；标出产品的质量，如“三菱汽车，路遥知马力”；标出产品的用途，如“夏日炎炎何须愁，蝙蝠电扇可排忧”；标出产品的效果，如“人参蜂皇浆，提神开胃见效快”等等。一句话，应标出广告的信息核心，使顾客迅速捕捉信息要点。

2. 广告标题的语言技巧

广告标题既然是“龙睛”，在语言上自当精益求精，力求引人入胜。如用“丰华正茂”作为丰华圆珠笔的广告标题；“口服、心服”作为矿泉水广告的标题，均能起妙语双关的作用。又如“我只用力士！”这是国际影星娜塔莎·金丝姬给力士香皂作的广告；“总统用的是派克，”这是美国派克钢笔广告，它们利用名人效应，增添了广告力量。再如“赤橙黄绿青蓝紫，点缀人间春色”这是化工染料广告；“东风夜放花千树”这是灯具广告，它们用诗化的语言引起消费者的情趣。

有一则打字机的广告“输入千言万语，打出一片深情”不仅说明了打字机的功能、特点，而且利用情感因素，使话语增添魅力。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

三、广告正文的语言

1. 广告正文的结构和种类

广告正文的结构分为：开端、中心段、结语。开端是衔接标题的，同时又为后文的展开扼要地提出问题。中心段是广告的主要部分。结尾有时是方便消费者购买所作的事务性说明，有时是艺术性的充满余味的收尾。往往能产生豹尾效应，给人留下深刻的印象。如索尼彩电和雀巢咖啡的广告，均在结尾部分点出主题，令人难忘。

多么清澄的海底，多么绚丽的色彩，多么自如的生命。啊，自然的色调！请看彩色电视机：索尼！

瑞士雀巢公司隆重向您推出驰名中外的雀巢咖啡，精选优良咖啡豆焙烘而成，用一茶匙雀巢咖啡加热水，加糖加奶就即刻冲成一杯香浓美味的咖啡，提神醒脑，敬客自奉，至高享受。——味道好极了！雀巢咖啡

广告正文的体裁常见的有叙事体、对话体、诗体，有的用事实说话，在正文中说明品名与价格，描述商品特性，提出购买的充分理由，说服消费者购买；有的是向消费者诉说，告诉消费者使用该商品舒适愉快，带有情感性。例如

车祸可怕！

配一副好眼镜

过马路不担心

上下班时间，车辆横冲直撞，视力欠佳就有丧生轮下的危险。本公司聘有眼科专家，使用最新科学设备，免费验光，为您配制度数精确的眼镜，一经戴上，再也不怕马路如虎口了。

2. 广告正文的语言锤炼

广告正文的语言锤炼特别要注意以下几点：

(1)注意准确，避免歧义。例如，“防晒之王，公夏之最，效果特佳，国内最贵，高级防晒增白霜”。这里的“国内最贵”可以理解成

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

"贵重",也可以理解成"昂贵"。广告的立意是说"最贵重",但消费者如果理解为"最昂贵",就望而却步了。

(2)通俗易懂,平易近人。例如,"买一本《365夜》,可以给爱听故事的孩子带来一年的乐趣。"这则广告简洁朴实地叙述了《365夜》一书的作用,通俗易懂,平易近人。

(3)有新鲜感,切忌雷同。例如,第一次出现皮鞋的广告语"第一流产品,为足下增光"。"足下",既是尊称消费者,又是指脚下,一语双关,颇有新意。但后来一些皮鞋广告纷纷模仿,词语雷同,什么"足下增辉"、不一而已,就变成老生常谈,失去吸引力。

(4)高度简练,避免重复。打字机的广告语"不打不相识"极其简练,但含义丰富。有的广告词语重复,显得累赘,如"妮维雅霜保护和护理你的皮肤……""护理"与"保护"重复,将"保护"改成"滋润"也许更好。有些广告故意运用反复的方法强化关键词,则是积极有效的,如上海五华伞的广告:"五华五华,伞的精华,五华五华,驰名中华"。

(5)修辞创意,妙趣横生。广告语言的情趣主要来源于修辞。例如,《年轻人》杂志广告:"年轻人同你一道,探索人生的路,播种青春的爱,展开智慧的翼,扬起理想的帆"。这里的"年轻人"是妙语双关,既指杂志,又指人。又如,银燕啤酒厂广告"银燕展翅,翱翔蓝天",这里用象征的手法,赞赏银燕啤酒。一则茶叶广告说:"您想身体更苗条些吗?"问话中暗示了茶叶的减肥功效。"美玲——阿里斯顿"的广告词运用了气满声高的语气,起了以声传情、以声引人的作用,这在电视广告和广播广告中非常重要。

广告语言是广告获得成功的关键,广告是语言的艺术,现在有人把广告文稿的写作叫做"广告文学",不是没有道理的。

第三节 推销语言

一、推销语言的基本理论

1. 推销与语言

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

"推销"一词在商业经济中专指推销员推销商品。在现代社会，推销的含义正在拓宽，它不仅仅是指推销有形的产品，还包括推销无形的作为潜在生产力的科技以及个体和社会组织的社会形象。

推销具有互利性、关联性、技巧性的特点。互利性是指推销一方和接受推销的一方能双方有利；关联性是指推销是一个与社会经济背景、市场预测、产品计划、价格核定、促成销售、售后服务等因素相关联的活动过程；技巧性指推销的方法、手段和技巧。

推销有面对面的直接推销，包括柜台推销、超级市场开架销售和送货上门。还有通过广告、商品命名、包装装璜、招牌来间接地向社会推销产品和企业形象。两种方式结合效果更佳，如消费者通过电视看到商场中合适的商品，打个电话即刻送货上门，这种电视展销会的推销形式就汇集了两种推销形式的长处。推销不仅有追求经济效益的利润导向，而且有追求社会效益的形象导向。

无论是何种形式的推销，无论是推销产品还是推销形象，都离不开语言这一重要的工具。

2. 推销语言的特征和要求

推销语言的特征具有情感性、激励性、对象感、语境感。

推销语言的情感性，是指通过语言沟通双方的情感。语言是表情达意的工具，推销过程中的礼貌语言是最明显的情感化语言，情感化的语言是促使推销活动正常运转的"润滑剂"。

推销语言的激励性是指，语言在推销过程中具有激励力量，引起信息的互动。例如，日本一家冷饮店出售饮料的同时推销鸡蛋。起先，推销人问客人："要不要鸡蛋？"结果是一半人不要。后来，一位语言学家建议改问："你要几个鸡蛋？"结果是人人都要。问话方式一改，鸡蛋销售量猛增。这是利用心理定势激励顾客。

推销语言的对象感是指消费要针对特定的消费对象。要分析不同消费者的需求情况和消费心理，对不同"角色"的消费者，进行不同的语言诱导。这种"见什么人说什么话"的艺术在推销过程中

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

就是对象感的体现。

推销语言的语境感，是在不同的言语环境中说恰当的话，推销语境不同，推销语言的特点和说话方式也不同。推销语言总的要求是：

必须准确传递推销信息，以满足消费公众的需求和消费心理。消费公众有多种多样的需求，如饮食需求、服装需求、居住需求、乘车需求、娱乐需求等等，消费公众同时还有各种各样的消费心理，如求廉心理、节时心理、健美心理、色彩心理、攀比心理、求名心理、时尚心理、优越心理、猎奇心理等等。消费公众根据自己的需求和心理筛选推销语言中的信息。对与之有关的信息加以注意并发生兴趣。这时，推销语言要求发挥充分的诱导作用，对商品作中肯的评价并让消费者信服，促使他购买，并引起消费公众的愉悦反应。白云山制药厂在广告中声称实行五包：一包因产品质量造成的问题；二包产品运输中的损耗；三包产品降价后销售商的经济损失；四包药品被淘汰后销售商的经济损失；五包超过有效期后的库存损失。他们说到做到，1984 年，国家公布 136 种药品降价，该厂主动包赔 100 多万元。消费者对此举十分赞扬，该厂产品更为畅销。声誉对企业的形象至关重要，推销语言要能树立声誉，引起消费者购买时的愉悦，并能引起售后愉悦。

二、价格语言

价格高低是推销活动中最敏感的心理问题，它是双方经济利益的核心。我国目前的价格体制，除统一定价外，还有浮动价格、工商协商价格、议价、集市贸易价等多种形式。商品的价格要充分考虑消费公众的心理承受。消费者对一种商品的价格有一种习惯心理，比如猪肉，“文革”前较长时期定价每斤 0.74 元，后来几次调价，人们在心理上习惯于用“猪肉 0.74 元一斤”来作为比较的基准。消费者对价格还具感受性，一种价格往往由于消费者的感受不同会出现不同的贵贱评价。价格上浮会引起消费公众的敏感和情绪波动，价格政策的变化会带来一定程度上的人心浮动。另外，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

消费者还根据价格推知产品的档次，或根据档次推知产品价格。因此，价格语言应针对价格心理的这些特性，使其在推销过程中发挥调节消费者心理的作用。下面分别谈谈标价语言和讨价语言。

1. 标价语言

标价语言能影响购买者的价格感觉。为了让购买者对价格有一种信任感，标价时可以采用以下几种方法：

(1) 非整数法。就是给商品价格标一个非整数价格。例如，一本书标价0.99元，在顾客心理上会觉得"连一块钱还不到"，感到便宜。另外，非整数价使消费者感到定价是认真的，对价格有信任感。

(2) 非偶数法。就是给商品标一个奇数价。购买者有一种价格心理，认为单数比双数少。一本书标价7元，似乎比标6元更易于销售。当然，我国广东和港澳市场，消费者对用8标价的商品尤为偏爱。因为8和"发"谐音，有"吉祥、发财"之意。这可算是非偶数法的例外。

价格对比法。这是一种与正常价格作比较的标价方法。例如一件衣服，标上原价28元，现价21元，会引起消费者的购买欲。当然，商品的降价幅度一般在10%—30%为宜，大幅度降价又会使消费者对商品的质量产生怀疑，因为消费者有"一等价钱一分货"和"便宜无好货"的心理。最近服装市场甚至有一种反常的趋贵心理。60元一件的衣服无人问津，后面加个"0"，标为600元，却能变滞销为畅销。

(3) 内容显示法。这是以多项内容来显示商品高价的合理性。例如："成套化妆品，每盒60元。内有胭脂、口红、眉笔、香水、洗面粉、润肤膏、指甲油等等"，使消费者感到60元能买到这么多的东西，从而减轻了价格昂贵的心理压力。

当然，给商品标价除了考虑消费者的价格心理外，还要看市场行情和经销策略。

2. 讨价语言

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

自从市场上有议价和集市价，购买过程中的讨价还价就经常发生。成功的推销或销售往往是先诱导、吸引、刺激顾客，然后用巧妙的语言报价。人们有时逛商店并无选购商品的明确目的，他们是潜在的消费者。这是诱导、吸引的主要对象，售货员可说："您需要点什么，请随便看看。""你可以试试，说不定很合身呢。"等等，先把顾客吸引住。如果顾客拿不定主意，你可以用激励、劝导的办法："这种款式不多了，别错过了机会。"接着介绍商品的款式、质料、做工等优点。当顾客问价时，推销者的报价语言就发挥作用了。一般报价采用下列方法。

(1) 化整为零法。将总价格化成零价报出。例如，订一份杂志，不讲一年36元，而报一个月3元，给人以便宜的印象。

(2) 比较报价法。例如，"每月少抽两包烟，就能买这本书了"。企业百科全书中的推销语言"书与酒，价格相同，价值不同。"就是用比较的方法，促使顾客购买。

(3) 反问求证法。当顾客问价时，你可反问："您愿出多少价钱呢？"对方报价后，你再权衡。

(4) 强调好处法。报价前后多次强调好处，减少对方的价格心理压力，例如，对方问价："羊毛衫多少钱一件？""正宗纯羊毛标志，89元一件"。这时顾客的注意力被吸引到"正宗纯羊毛"之上，会觉得价格合理。讨价语言适合消费者心理，商品成交的可能性就大。但切忌"漫天讨价"讨价太高，顾客望而却步，或者"就地还钱"，反而做不成生意。

三、柜台语言

实际上，刚刚讨论价格语言时已涉及到柜台语言。所谓柜台语言是营业员出售商品时的服务性语言。当然，服务是为了促销。要做到见顾客有招呼声，接待顾客时有解说声，售后对顾客有感谢声、道别声。

1. 招呼

招呼的语言要讲究礼貌原则。如顾客排队买红糖，等到他排

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

上号时，红糖卖光了，营业员应该用礼貌语言以同情和安慰的口吻致歉："对不起，今天红糖卖光了，请您明天再来看看。"这比硬梆梆的"没货了"、"卖完了"要容易接受得多。当顾客问价格时，冷冷地回答："自己看价格表！"这种拒人于千里之外的接待语言是引不起顾客的购买欲望的。

2. 接待

接待顾客要耐心解说，避免刺激性的语言。一位老大娘在百货店买牙膏牙刷，忘了交钱。如果售货员大叫："喂，老太婆，你想不给钱吗？"就会伤了顾客的感情。正确的说法是"大娘，您先别走，我还要用个塑料袋给您装好，"一边装东西一边说，"大娘，这牙膏 1.98 元一支，牙刷 1.26 元一支。"顾客这时会意识到自己忘记付钱，会立即主动交付，并表示感谢。在柜台推销活动中，除了讲得体的委婉言语外，还应看对象讲话。例如，一位中年妇女跑了许多鞋店，得到的回答大多是："你这么胖的脚，哪能穿中跟鞋。"结果生意做不成。一家鞋店的营业员说她的脚"丰满了些"，并建议她是不是买一双低跟鞋，中年妇女便乐意地买了。

3. 道别

道别是售后服务的一环，道别时可以真诚的祝愿，对旅游者如"祝一路平安"、对购结婚用品者"祝新婚快乐"；可以关切的提醒，如"请带好自己的东西"；可以热情的指点，购买其它配套商品的地点；用得最多的道别语言是向顾客表示感谢，欢迎下次再来。

四、命名语言

1. 招牌命名

企业或商店的名称，也是推销商品的宣传手段。"金字招牌"为消费公众所接受，也是推销活动成功的奥秘。从传递信息的效果来看，招牌名称要做到易听、易说、易读、易写，从社会心理上看，还要注意到名称的寓义、个性、音韵、联想等。有一家监狱工厂，生产的针织内衣质量好，价格合理，因内衣上标有"监狱"工厂字样引起消费者的忌讳。后改了厂名，并配以"蓝盾牌"商标，产品才得以畅

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

销。

招牌命名可以据经典文献命名。江苏如皋市一家饭店命名"尔雅饭店"，取汉代《尔雅》书名，"尔"者，"接近"也，"雅"者，"正"也，即饭店价格近于公正；上海杏花村酒家源于"借问酒家何处有，牧童遥指杏花村"的诗；可以地名取名，如"金陵饭店"，其名源于南京古称"金陵"；可以借传说取名，如西安"贵妃"饺子店，传说杨贵妃在华清池浴后吃了鸡翅膀肉馅的蒸饺赞不绝口，据此取名。可以取吉利之名，如上海"永安"公司、南京的"李顺昌"西服店；可以以愿望取名，如利民皮鞋厂、龙门酒家、健步皮鞋店等等。

总之，招牌的命名要有新意，给人以深刻的印象。

2. 产品命名

中国人给产品命名有自己的传统特色，常用的命名方式是：以产品的性能和功用命名，"生发油"表示促进头发生长，"爽身粉"表示能使皮肤干爽的粉；以产品的产地命名，如"川贝液"、"龙井茶"、"茅台酒"；以产品的发明者命名或以用该产品喜爱的名人命名："张小泉剪刀"、"东坡肉"；根据商品的形状命名，如"宝塔糖"、"八卦丹"；以动植物名称命名，如"熊猫电视"、"孔雀电视"、"菊花电扇"、"水仙牌洗衣机"等等。

产品的命名要注意可读性、首创性，并富有联想性。克林奶粉的产品名称，是一位心理学家设计的，英语牛奶叫 milk，这位心理学家把它倒过来成为 klim，易使人联想起牛奶。奥琪是英文 ANGEL(安琪儿)的谐音。使用这种美容霜的顾客会联想到美的天使。

综上所述，语言在各种公关活动中都起着重要的作用，在这些领域中使用语言无不受到社会心理的制约。

关于这方面的问题，在王德春、陈晨合著的《现代修辞学》一书中早有论述，在该书的"结束语：修辞学的展望"中，作者预言，"社会心理修辞学将在第二代边缘学科社会心理语言学的基础上产生"。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

从该书对言语交际的实例分析中，充分显示了社会心理语言学的应用价值。

A. 在新华书店

1. 学生：同志，我想买一本好一些的《英汉词典》，你给介绍一种版本，行吗？

服务员：这我还不太清楚，你自己进来看吧。

2. 农民：同志，我想买一本书（送上条子：《英汉词典》）。就这上面写的，要好的，麻烦你了。

服务员：谁让你买的？

农民：我儿子。

服务员：教他自己来买。

这是一个购书的言语交际场合，地点是仍吃“大锅饭”的国营书店。买方是主动交际者，他们除了传递“购物”的信息外，还要传递对服务员“尊重”、“友好”，甚至是“讨好”的补充信息，以便使交际任务顺利完成。结果是学生取得了效果，而农民没有完成交际任务。从社会心理角度分析，学生的“尊重”表现在对服务员知识、业务水平的认可。尽管学生的外语知识可能超过服务员，但仍然虚心请他介绍好的版本，这就加重了“尊重”的份量。在尊重知识的时代背景下，对别人知识和业务水平的尊重，是一种积极的评价。因此，学生对服务员的评价达到最高值。服务员如果有水平，一定会乐意介绍；如果没有水平，或者怕麻烦，也会容许顾客进柜挑选。在第二段话中，农民对服务员的“尊重”是出自礼貌的谦恭，是以农民缺少专业知识，有求于人为基础的。碰上服务精神差的服务员，对这种“尊重”是不屑一顾的。”教他自己来买！”是脱口而出的打发顾客的借口。

B. 在集体租赁商店

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

1. 学生：喂，那件衬衫我看看。

店主：这一件你穿太小了。喏，我拿件大的你试试。

学生：太贵了。百货公司卖的比你便宜。

店主：这是眼下最时新的款式，多几个钱买个新鲜啵！瞧你穿了正合式，要不买，下次就难碰上了。我这一批进了几百件，才卖了两天，已经没有几件了。

学生：好吧，就买这件。

2. 农民：这衬衫多少钱？15元？你太黑心了。

店主：看你说的，我们也只赚了辛苦钱。这件价钱是不少，年轻人喜欢花俏货。看这件，样子大方，颜色耐脏，便宜5元钱，又经济，又实惠。

农民：好吧，就买这件（售价10元的），再拿几件出来挑挑。

这是一个买衣服的言语交际场合，地点是集体租赁商店。卖方成为主动交际者，他的言语目的只求顺利成交，其余不太计较。两个顾客对他的态度和感情方面的信息，他并不十分介意。他关心的是顾客购衣的交际意向和阻碍成交的因素方面的信息。对于同一件衣服，他在学生面前强调款式，强调新鲜，强调紧俏；而在农民面前则说它是“花俏货”，推荐经济实惠的衣服。其交际目的都是“顺利推销”。

由此可见，在类似的言语环境和相同性质的交际活动中，会出现不完全相同的言语交际状况。言语交际效果的获得，不仅与符合言语规律的话语修辞有关，与如何传递信息有关，也与如何组织社会信息的建构话语的活动有关，与人的社会心理因素有关。

在这两场对话中，包含以下社会心理信息：

(1)交际者角色地位的信息：在国营商店售货员的地位高于顾客；在集体租赁商店，顾客的地位高于售货员。

(2) 社会价值观的信息：尊重知识，尊重时尚。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

(3) 社会风尚的信息：青年学生爱时髦，农民讲实惠，商人重视获利。

(4) 商品流通信息：商品流通快，变化多，紧俏商品难买到。

这种种信息交互作用，构成了不同的交际心理，直接影响言语交际状况。学生和农民都掌握了交际者角色地位的信息，所以在两个店里的交际心理不一样。在书店里，他们是主动求助的态度；而在集体商店里，他们明明在主动购物，却做出被动的姿态，挑挑拣拣，欲购故放。学生掌握了社会价值观的信息，农民没有掌握，所以在书店里学生交际成功，农民交际失败。集体商店的店主掌握了相关的各种信息，并针对不同的对象巧妙建构话语。对学生，他突出了“产品时兴”“供不应求”的信息，对农民，他突出了“价廉物美”的信息，并用具体解释加强信息核心，从而获得交际的成功。

这些语用实例的分析说明，必须把话语信息和社会心理信息联系起来，从社会心理角度研究话语，才能真正揭示言语交际的实质，这一点正是社会心理语言学所关注的。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第九章　语言与两性差异

男女的性差异，可以从三个层面上来分析，一是从生物学的角度看，男女在生理上存在差异称为性别生物差异；二是从心理学的角度看，男女在个性心理的特征上存在的差异称为性别心理差异；三是男女在社会行为方式上存在的差异称为性别角色差异。社会心理学，主要研究两性行为的差异，包括智力活动、气质性格、兴趣、动机和各种社会行为。

语言运用作为一种社会行为，也存在着性别差异，这就是性差言语交际，它受性差心理支配。传统语言学不研究语言的性别差异，到了社会语言学，才开始研究语言与性别的关系，但它是着眼于语言性别变异的研究，很少涉及到性差心理学。社会心理语言学认为，性差心理才是语言与性别关系研究的基础，也是建立性别语言学的基础。当然，性别语言学还研究语言的性别偏见和产生语言性别偏见的社会因素，文化因素以及心理因素。

第一节　男女的语言表达差异

奥斯卡·王尔德说过："妇女是妩媚动人的，她们可能从来不想说什么，但是她们一旦说起来却是足以使人消魂荡魄。"女性的言语为什么会产生消魂荡魄的神奇魅力呢？这和女性的言语特点是分不开的。据切里斯·克雷默研究，女性言语所具有的特点是："絮絮闲聊、柔声轻语、急速流畅、礼貌友好、情意绵绵、唠叨不断、坦然无隐、多于细节、彬彬有礼、热情洋溢、词斟句酌，有时莫名其妙令人不得要领"。而男性言语的特点是："傲慢自负、使用咒语俚语、盛气凌人、气粗声大、言语有力、直来直往、敢说敢道、不容置

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

疑”。这种评论有相当大的主观性，但也说出了男女言语的一些特点。

我们将着重论述男女两性在语音、用语、交谈三方面存在的差异，并从物理、生理、心理、社会等不同角度阐述这些差异存在的原因。

一、语音差异

1. 女性发音的绝对音高高于男性

音高是声音的高低，它决定于发音体振动的快慢，人类的发音体是声带，声音的高低和声带的大小、粗细、厚薄、长短、松紧有关。

在物理学上，把发音体在一定时间里振动的次数称为频率，频率越高声音越高，频率越低声音越低。

人耳能听到的频率范围在 16—20000Hz 之间。平均为 240Hz。男性的声带长而厚，所以说话时声音比女性低，声音频率在 60—200Hz 之间，平均为 150Hz。例如在发普通话的 a 时，成年女性的发音频率为 300—400Hz，而成年男性的频率在 160—200Hz 之间。

语音的音高是相对的，不是绝对的，也就是说语义的表达是依据相对音高而不是绝对音高。如男女都用普通话发：“妈、麻、马、骂”这四个由音高决定的不同声调的字，就绝对音高来讲，女性的发音往往比男性高，可是这种差异并不影响语义的表达，而能影响语义表达的是相对音高的变化，无论是男性还是女性，如果“妈、麻、马、骂”的相对音高把握不准，则会影响到语义的表达。

2. 女性的语音听觉比男性更敏感

女性的听觉感受比男性敏感，女性比男性更易于分辨声源的量位，更善于利用耳内声音音量的大小来判别声源距离的远近。女性听觉的绝对感受性比男性强，因此，她们辨别声音频率的能力强于男性。据研究，青年女性对音高中每秒钟几次振动的差异都能觉察得出来，难怪生活中女性的窃窃私语可以在声音极低的情

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

况下进行，而男性要做到这一点就相对不容易。

3. 男性发音比女性含混

在随便的场合中，北京男性青少年说话时，轻声音节特别多，而且常常把舌辅音发成卷舌元音，比如把“反正”发成像“反二”，把“保证”说成“保二”，语音比较含混。这种现象在同龄女孩子中极少出现，也不大出现在5岁以下的男孩和中年以上的男子中。社会传统印象认为女性讲话应该温文而雅，合乎规范。如果女孩子带有这种语音特征，则被看成“有男孩子气”。

4. 年轻女子的发音比男性更娇柔

在北京的电车上，你可以听到男性售票员说：“王府井(jǐng)到了，请(qǐng)下(xià)车！”而年轻的女售票员则娇柔地说：“王府井(zǐng)到了，请(cǐng)下(sìa)车！”女乘务员将j、q、x发成了z、c、s，这就是所谓的“女国音”现象。

“女国音”只是北京女青年，主要是女学生在一个特定年龄阶段内发生的一种特殊语音现象，它受到社会心理因素的支配。一种由来已久的社会风气认为女孩子说话嘴巴不应该张得太大，血盆大口有伤风雅，樱桃小口发出轻声细语才符合女子身份，还有人认为尖声娇气好听，因此有的女孩子在发音时就尽量让嘴张得小一些，声音尖细些，结果就使得j、q、x的发音部位尽可能靠前，直到有一部分成了尖音。

“女国音”基本上是和青春期共始终的，据调查，现在北京初一的女学生“女国音”现象很少，为15.21‰，因为她们之中有相当一部分尚未成年，但高一、高二的女学生正当16岁前后，“女国音”现象猛升，即由高一的17.24‰猛升到45.23‰，大学一年级时，“女国音”现象又增为66.66%，婚后或工作后的女性，“女国音”现象消退，只有少数人保留到中年，而老年女性中几乎没有发现“女国音”现象。

北京女青年一般认为：这样“嗲”音才显得娇，这样说好听，这正说明“女国音”现象是由某种社会心理因素决定的，即使发音者

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

本人没有明确意识到，也是受潜意识支配的。虽然将j、q、x发成z、c、s偏离了普通话的标准音，但是长期以来，它获得了一种"娇柔"美的社会评价，因此继续受到女性的青睐，今天的北京年轻女子中仍流行"女国音"，以至中央电视台有的女播音员也偶有这种现象。这种"女国音"作为语言的微观变体是值得研究的。

5. 男性发音的"元气"比女性更足

语音是由人的发音器官发出来的，肺是呼吸气流的风箱。呼吸的气流是语音的原动力。肺部呼出的气流通过喉部的假声带、真声带、会厌进入口腔、鼻腔、咽腔，经发音器官的动作可以发出不同的语音。

在肺活量上，女性一般没有男性大，女性胸廓运动幅度较小，因而肺活量比男性小三分之一左右，呼吸频率也比男性稍快。女性肺活量的平均值小于同年龄的男性，而且差距随着年龄的增大而增大。另外，女性的肌肉收缩能力和运动能力较男性弱，女性全身血量，血液内的红细胞和血红蛋白的含量也都比男性低，运输氧和二氧化碳的能力也较男性稍差。

由于以上生理原因，致使女性的发音不及男性发音的"元气"足。此外，人们习惯认为，女性说话应该柔声轻语，不能气粗声大，受这种观点的影响，即使"元气"较足的女性也不得不有意识地节制自己的音量，以获得较好的社会评价。可见，生理的差异是男女语音差别的物质条件，是否有效地利用这些条件，则由社会心理因素决定。

二、用语差异

1. 女性颜色词语的掌握能力强于男性

语言中的基本颜色词是：黑、白、红、黄、绿、蓝、灰、棕、橙等。这些颜色本身在光线下会发出各种各样的色彩变化。阳光能使红色变成绯红色，使橙色变成红橙色。月光能使黑色变成淡黑，使灰色稍带黄绿味儿。基本颜色在各种灯光和玻璃下会发生不同的色彩变化。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

不同的色彩会给人以各种感受，如冷暖感、胀缩感、距离感、重量感、兴奋感等等，因此各种色彩在语言中具有各自的象征意义。

一般说来，女性对表示色彩的词语的习得能力强于男性。加拿大语言学教授克洛科德博士 1981 年对约克大学的学生做过一次测验。测验包括两项内容，一是把有 20 种颜色的颜色板挂在黑板上，让学生写出颜色名称，结果是女学生能写出 71%的颜色名称，男性只能写出 46%；二是提供五组相近的颜色。每组包括两种，让学生写出两种颜色的区别。结果，女生能写出颜色差异的占 63%、男生只占 40%。女性的颜色识别能力和色彩感受能力强于男性，是因为女性用于观察自身衣着打扮的时间较男性多，从审美的角度看，她们对美的外在形式感受较男性深刻。拿衣饰来说，她们对社会上流行的样式、花色、颜色等的变化很敏感，对此她们能静观默察，注意细微末节。这种生活特点是她们的长期生活习惯所培养的。女性从孩提时起就喜欢把自己(或被父母)打扮得漂漂亮亮，随着年岁的增大，外表在她们的生活中变得越来越重要，她们每每精心挑选各种颜色的衣料服装，与各种颜色直接接触的机会比男性多。女性在一起喜欢议论这种或那种颜色，如果一个女子不识颜色及衣饰的花色，社会上习惯于认为她不符合女性的性别角色，因而受到别人的轻视和嘲笑。加上女性胆小，害怕黑色，害怕血液，使她们对一些颜色特别敏感，久而久之，这一切就使细心的女性比男性能更多更精确地使用表示色彩的词语，进行色彩的描绘。

2. 女性比男性更喜欢使用情感词

女性在言语活动中喜欢使用情感词，如语气词、感叹词、夸张词，善于使用语言的表现手段和描绘手段。她们的言语常常带有浓厚的感情色彩。据研究，女性使用感叹词的频率恰好是男性的两倍、女性较男性更多地使用形容词和副词以及起强调作用的词语。

女性使用情感词的目的在于表达或抒发自己的情感，而男性

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

更重视那些表达实在意义的实体词。这是由男女的情感差异引起的。

男性和女性的情感表现方式不同。男性比女性虽然容易引起激情，但男性的激情来得快，平息得也快，而女性的激情没有男性强烈但持续的时间长，并且时有反复。女性比男性更易于产生情绪波动，亦易受情绪的感染而影响自己的言语行为。在应急状态下，女性情绪的自控力不如男性，加上女性的情感比男性细腻、深沉、敏感、脆弱，易于流露，就使得女性在言语表达中易于动情，情感通过言语表露出来。

3. 女性比男性更善于使用委婉语

委婉源于禁忌，对犯禁触忌的事物人们用其它词语来代替就产生了委婉语。对与性有关的词语，有些人体部位的名称，某些生理现象的名词，女性不愿直说，而常常用委婉语来表述。例如，表示"月经"的委婉语有"老朋友来了、例假、这两天不好、在周期中、在花期中、忧郁的日子，"等等。如"上厕所"，女性多用"我去一下，去一去"之类的委婉语。此外，女性对"圣洁"或"不祥"的事物也常常善用委婉语。

女性不论在什么场合都要比男性更多地使用委婉语，如果女性偶尔使用禁忌语，则被认为没修养或无教养。

三. 交谈差异

男女的语音差异和用语差异是构成男女言语交际差异的基础。男女在言语交际中的差异主要表现在：女性说话比男性更含蓄，带有明显的情感成分，不喜欢左右话题，言语雅致得体，等等。

1. 女性说话较男性含蓄

在言语交谈中，女性的言语更为含蓄，对于双方都愿意的事情，男性通常直接表示出愿意的态度，而女性会装出不愿意，在言语上故意表现出漠不关心。比如，有一男一女与你关系都很密切，当你邀请男方看电影时，男方一般是直接表示可否，而女方往往会先客套一番，然后用委婉含蓄的方式来表达她的意思。诸如："这

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

部影片很不错，可惜今晚可能有事；如我能去尽量去，但能不能去还说不定。”这类话常出于女性之口，其实际的意思多半是表示“去”的。

2. 女性与男性相比不喜欢左右话题

在交谈中女性一般不善于左右话题。表现出交谈的被动性。但也不尽然，在男女交谈中，谁想使交谈维持下去，谁就会主动地左右话题。如果谈话气氛较好，女性在交谈中有时也会左右话题，情绪活跃，呈现主动性。当双方处于初恋关系时，常常是男性活跃，主动左右话题，女性较为被动。如果女性左右话题，说东道西，问这问那，则被认为是不稳重的表现，或者是在着意追求男方。总的说来女性不喜欢左右话题，表现出顺从心态。

3. 女性的言辞比男性更温文尔雅

言辞是否文雅与异性交谈的独特心理有关，异性交谈时会产生不同程度的掩饰心理和羞涩心理，男女的言语差别很难捉摸。有的男性与同性交谈时口齿伶俐，思路清晰，而在和异性交谈时神态紧张，语无伦次。有的男性在与同性交谈时平谈无奇，情绪不佳，而在与异性交谈时情绪活跃，言乖意巧。女性也有类似的情况，有的女性与同性谈话时温柔娴静，而与男性交谈时尖刻犀利；更多的女性在与同性交谈时言辞泼辣，而与男性交谈时温文尔雅。男性在与异性交谈时，往往会自觉地避免说粗话脏话，显得彬彬有礼，而在与同性交谈时则相对比较随便，俚俗成分较多。

男女的言语差异在很大程度上是受社会心理因素制约的。一种由来已久的社会刻板印象认为，女性必须注意自己的言行举止，必须使用文雅规范的语言，否则将是无教养的表现。因此，女性的言语常常是柔声轻语、精雕细琢、彬彬有礼、情意绵绵。一旦女性的言语像男性那样傲慢自负、盛气凌人、声大气粗、直言不讳，则会受人轻视。

男女心理发展特点对语言的使用也产生一定的影响。在青春发育期以前，女性在理解人际关系、形成任务感和责任感等方面比

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

男性成熟得早，女性的心理年龄比男性要大一岁到一岁半。青春发育期以后，男性敢于冒险，喜欢逞强，好称英雄，坚定果断，喜欢直接了当，对异性反映较强烈，但比较粗心，不太注重细节。而女性文静怯弱，温柔纤细，有柔弱感，情绪体验深刻，感情丰富细腻，礼貌友好，但强烈向往异性的支持、爱护和保护，优柔寡断，迟疑心重，气量不大，胆小怕事，缺乏自信。女性和男性不同的心理特点决定了在言语上会出现一些差异，尽管这些差异不是绝对的。上述女性喜欢使用情感词，与她们情感丰富体验深刻有关；善用委婉语，言语温文尔雅与她们文静怯弱有关，不喜左右话题与她们依赖性强有关，喜欢使用反意疑问句与她们缺乏自信心、疑心重有关，

第二节　性差交际与性差心理

一、语言的性差交际

语言的性差交际就是异性言语交际，它与性差心理有关。

1. 语言性差交际中的言语差别

上一节已经谈到了男女的语言表达差异，现在谈谈男女的语言接受差异，即听话差异。简单说来，女性的语音听觉比男性敏感；男性更多地将注意力集中在谈话内容上，而女性将注意力集中在交谈过程本身。男性比女性更喜欢打断对方的话语，他们通常只能认真听对方讲话 10—15 秒钟，然后就开始自己的思考，女性往往是热诚而富有同情心的听话者，她们认真听取，不轻易打断。男性喜欢在听话时抓对方的错误，而女性往往持掩饰和原谅的态度。男性听对方讲话时重视捕捉实际信息，而女性听话时重“听”对方的感情。

2. 影响语言性差交际的因素

在言语交际活动中，男女双方是带着各自的性别差异参与交际的。这种差异对异性交际差异产生影响，影响语言性差交际的主要因素有：

(1) 男女双方对言语交际活动的态度影响言语交际，例如，双

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

方都愿意，男方愿意女方不愿意(或表面上不愿意而内心愿意)，男方不愿意而女方愿意，这些情况都影响到言语行为的是否协调，影响交谈的情绪和谈话的气氛。

(2) 男女的心理差异影响言语活动，男性的迎合心理，强者心理，以及女性的害羞心理，回避心理，厌恶心理，或这两类心理的角色互换会影响性差交际。

(3) 男女的特殊心理影响性差交际。公共事务式的异性交际，语调平直，色彩平淡，表情举止适度。情感式的异性交际，主要不是传递信息，而是为了交流感情，如恋人之间的情话，是典型的情感式异性言语交际。

(4) 交谈者的性别数量影响性差交际。在一男多女的交谈中，往往是多女交谈，而让一男冷落；在一女多男的交谈中，往往是多男围绕一女交谈。当一男一女交谈时，双方的防犯心理加强，所付出的"心力"要多于两人以上的交谈。男性打断女性话语的情况比女性约多一倍。女性大约有三分之一的时间积极思考如何接上被打断的话语。当两男两女交谈时，打断对方话语的情况男女各半。

(5) 交谈者的年龄影响性差交际。据心理学研究，幼儿、儿童、少年、青年、中年、老年对异性的态度和感受性是不同的。童年时期两小无猜。青春期开始以后，男女少年对异性都产生敏感，从初中开始，是有意识的异性疏远期，高中(十五六岁)开始进入异性接近期。不同年龄阶级的性别心理特征，对性差交际会产生影响。比如，在对话中，由于少女丰富的感受往往注意异性是否注意自己，对自己有什么评价；而少妇和老年妇女在交谈中较多体贴和关心对方。

(6) 交谈者的角色关系影响性差交际。角色具有多层次性。夫妻交谈、父母交谈、情人交谈、同事交谈、同学交谈、上下级交谈、师生交谈等等都对性差言语交际产生影响。一男一女的交际，如果双方处于一般关系，常常是女性活跃，呈主动性，女性常常是问

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

话者，问长问短，男性则是答话者。如果双方处于恋爱关系，常常是男性活跃。

总之，一个人的言语交际与他的性差心理有一定联系，男女之间的性差心理使得双方的言语呈现不同的特色，这种特色表现在语言的表达和接受上。

二、言语交际的性差心理

1. 与言语交际有关的性差心理

异性的言语交际，涉及到社会历史因素、文化观念因素、生理因素。据性差心理研究，有些差异对异性言语交际会产生直接或间接的影响，现列举如下：女性的听觉感受比男性敏感。女性比男性更擅长于形象记忆。女性的情感记忆优于男性。女性的逻辑记忆逊于男性。女性的机械识记优于男性。男性比女性更重视理解识记。女性比男性更善于运用形象思维。女性的注意时间比男性强。男性注意的转移比女性好。男性比女性更容易引起激情。男性在应急状态下比女性更理智。女性的情感的倾向性、深刻性、稳固性优于男性。女性的自觉性、果断性、坚持性、自制性不及男性。男性的兴趣比女性更广泛。男性的性格偏向于意志型或理智型、独立型，女性性格倾向于理智——情绪型、顺从型。女性的言语能力优于男性。男性的空间能力优于女性。男性长于数学推理，女性长于语言推理。男性的知觉速度劣于女性。男性的支配欲强于女性。女性的自测能力强于男性。男性的活跃程度高于女性。女性比男性更易于产生移情作用。女性比男性更易于接受他人的影响。女性比男性更合群。女性的学习成绩突出见长，而男性的职业成就高于女性。男性的成就动机高于女性。

2、性度与性差交际

性度抛开男女生物学上的分野，把人的心理特征抽象出来分成男性行为和女性行为两大类，也就是将性别心理差异归结成男性度和女性度。不管人的性别如何，都具有一定比例的男女性度。性度，就是用来反映男性特点和女性特点程度的概念。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

在语言社会中，每个人身上都存在着男性度和女性度，只是男女程度的配搭比例不同，而不存在纯男性特点或纯女性特点的情况。这是因为：(1)时代的发展，科学的进步，男女在社会职业上的接近，相同的社会经历必然会造成男女在心理和行为上的趋同。(2)家庭结构的变化，由大家庭向小家庭发展，导致了男女家庭角色的变化，家庭内部角色的分工不可能十分严格。(3)在思想观念和文化修养中，除去了传统社会所留下的性别偏见和性别歧视，知识阶层中性别角色的互化比其他阶层更为明显。总之，男女两性的社会生活、家庭角色和思想观念上的变化，必然会在一定程度上推进男女互化的趋势。事实证明，一些才华横溢的男子往往带有一些女性特征，而那些功成名就的女子同样具有一些男性特点。然而，性别角色的互化有一个"度"的问题，男性过份地女性化和女性过份地男性化往往受人轻视。近年来，姑娘们投书报刊，呼唤"高仓健到哪里去了？"她们在埋怨男性的女性化，而男士们也在撰文呼吁："中国没有女人"，指责女性的男性化。看来在男性度和女性度的配比上，无论是传统文化还是现代新潮都是十分注重的。

在异性言语交际中，男女之间不存在相互对立的言语差异，言语的性度主要由语境因素决定：

(1)父母自身的言语性度对子女的言语性度有着重要的影响。长期与母亲一起生活的孩子，其言语的男性度小，女性度大。长期与父亲一起生活的孩子，其言语的男性度大而女性度小。一个家庭里以父亲为主导还是以母亲为主导，即谁当家，谁说了算，对子女的言语性度会产生影响。父亲当家的家庭中子女的男性度大，母亲当家的家庭中子女的女性度大。

(2)兄弟姐妹中男女的数量对比对言语性度也会产生影响。男孩多，且居于兄长地位时，其弟妹的言语男性度会增强；反之，女孩多，并居于长女地位时，弟妹的言语女性度增强。

(3)年龄文化层次会影响言语性度。日本大井晴等人于1973年曾就高中生和大学生男女性度作过调查，高中生性度情况是：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

性度 性别	男性倾向	中性	女性倾向
男(高中生)	49.5%	22.3%	28.2%
女(高中生)	36.3%	22.3%	41.4%

由此表可见，高中生中男女的性度差别不太明显。但是在大学生中，男大学生的男性度比高中有了明显的提高，而女大学生的女性度则比女高中生大幅度下降。她们当中有更多的人呈现出男性的倾向，其言语性度也随着这种变化而变化。

(4) 工作性质会影响言语性质。工作性质和工作条件会对言语性度产生影响。比如，从事体育运动或正在野外作业的女性，往往具有男性度高的言语倾向，而男性中的秘书、小学教师、医护人员往往具有言语女性度高的倾向。

(5) 异性交际中的权威会影响言语性度。在异性交际中，权威是何种性别；可以影响和左右整个交谈活动中性度倾向。如果权威是男性，他能左右和影响谈话，可能会使整个的异性交谈出现男性度高的倾向。

性差言语交际侧重于研究男女的言语表达差异，言语接受差异以及言语交际中的性差心理，它是社会心理语言学的课题。在追溯言语交际的差异时，侧重对男女双方社会心理和一般心理差异的研究。

第三节　性别语言研究展望

男女在生理、心理方面的特点和差异，早已得到人们的公认，但男女双方在语言上的特点和差异，却研究得很少。本世纪60年代以来，随着美国妇女解放运动的兴起，特别是社会语言学的诞生，人们对性别语言的研究才产生了浓厚的兴趣。

社会语言学从社会环境的角度考察语言，为性别语言的研究提供了方法论。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

一、国外的性别语言研究

最早从语言学的角度研究"性别语言"的，应首推丹麦语言学家叶斯柏森，他在1923年出版的《英语的发展与结构》一书中曾指出：英语是他所熟悉的所有语言中最男性化的语言。1929年，萨丕尔发表了《亚纳语中的男人和女人的言语形式》。

到了60年代，"性别语言"的研究工作全面发展。1966年，美国"全国妇女组织"成立，把妇女解放运动推向高潮，妇女要求与男性平等，包括在言语上平等。70年代，一些著名的语言学家，如莱科夫、特拉吉尔、齐默曼、韦斯特等，以及80年代的博林格等，又将"性别语言"的研究向前推进了一步。他们不仅研究语言的性别歧视和言语的性别差异，并且探究其社会根源。从此，大量论述性别语言的专著和论文纷纷问世。对英语性别歧视现象研究贡献较大的有D.Bolinger(Aspects of language, 1968; Language, the Loaded Weapon, 1980)；R. Lakoff(Language and women's Place, 1973)；M.Schulz (The semantic Drgation of woman, 1975)。较为系统地论述女性用语特点的著述有：R.Brend(Male—Female intonation Patterns in American English 1975)；J. Destdfano (Women's language—By and About, 1975);E. Baird (Sex Difference in group) Communication:A Reriew of Relerant Research, 1976); F.Grdby 和 L。Nyquist (The Female Register, 1977)等。随着语言性别歧视和言语性别差异研究的不断深入，语言学家又进一步去探讨造成性别歧视和性别差异的原因。在这方面R·雷柯夫建树较大。另外，英国国际妇女研究季刊的女编辑、在英国语言学界和妇女界闻名遐尔的D·斯彭德女士于1980年出版了一本叫《人创造语言》(Man Made Language)的书。该书总结了他人的有关论述并提出了一些新的见解。

对性别语言的研究不仅在英语中展开，同时也波及到日语，日本文化厅《待遇表现》(1982年)，寿岳章子《日本语と女》，岩波新书(1978年)等都是日语性别歧视和性别差异研究的代表性著

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

作。

二、国内的性别语言研究

我国语言学界对“性别语言”的关注是近几年的事，并局限于外语界。

外语学术刊物陆续发表的文章大都是翻译介绍性质的，其中又分两种类型。

第一类是介绍英语性别歧视和性别差异的，如：王文昌《chairman 还是 chairperson？——美国妇女运动与语言改革》（《外国语》1979 年第 1 期），戴炜栋《语言性别差异分析综述》（《外国语》1983 年第 6 期），徐祥武《性别差异在英语中的体现》（《外国语》1986 年第 5 期），杨永林《性别在英语语音，语调中的表现》（《外语教学与研究》1986 年第 2 期）。

第二类是介绍日语性别歧视和性别差异的，如：羊坚《日语中男女用语的不同》（《日语学习》1985 年第 5 期）。李东哲《日语会话中的男性用语和女性用语》（《日语学习》1988 年第 1 期）。刘德有《谈谈女性用语的特点》（《日语教学与研究》1982 年第 4、5 期）。

汉语语言学界对性别语言的研究刚刚起步，有三个特点：

一是有关专著开始提出性别语言问题，如，叶蜚声、徐通锵《语言学纲要》（1983 年），陈原《社会语言学》（1983 年）和《语言与社会生活》（1980 年），陈松岑《社会语言学导论》（1985 年），刘宁生等《语言学概论》（1987 年）等等，都程度不等地提出了性别语言研究的问题。

二是在汉语界开始出现了综述性的介绍文章，如：《语言与性别》（《国外语言学》1981 年第 3 期），韩军征《语言性别歧视和言语性别差异——“性别语言学”漫谈》（《黔南民族师专学报》1987 年第 4 期），严筠《语言中的性别歧视》（《江西师范大学学报》1987 年第 4 期）。

三是立足于汉语的实际研究汉语的性别歧视和性别差异的文

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

章。主要有：曹耘《北京话语音里的性别差异》(《汉语学习》1986年第6期)，胡明扬《北京话"女国音"调查》(《语文建设》1988年第1期)，姚亚平《论性差交际学的理论和方法》(《汉语学习》1988年第1期)。

1987年12月初，在北京西山召开了我国第一次社会语言学学术讨论会，在提交给大会的77篇论文中，有一些是关于性别语言方面的。如：耿二岭《方言色彩普通话的性别差异与因素分析》，邱大任《书面语的男女差异》，卫志强《性别语言学概略》，易洪川《夫妻是如何用语的?》，洪越碧(澳大利亚)《从"太太、小姐、夫人"看妇女地位的改变》。国内的性别语言研究已经开始显露出中国特点，随着国内语言学研究的进一步发展，"性别语言"的研究将会更深入地展开。孙汝建《语言与性别》一书(上海三联书店：1994年版)的问世在这一领域作了可贵的探索。

三、性别语言研究的内容及主要观点

国内外性别语言的研究，主要有三方面的内容：一是语言对女性的歧视(即性别歧视)及改革方案；二是言语的性别差异，即女性用语和男性用语有何不同；三是语言性别歧视和言语性差的成因研究。在这三个方面，各家的主要学术观点可作如下综述。

1. 语言的性别歧视

语言对女性的歧视即所谓性别歧视，如语言的性别歧视表现在：(1)语言以男性为规范，把男性的语言作为标准和主体，而女性语言只是一种附属或变体；(2)女性名词向"贬化"方向发展，而男性名词向"褒化"方向发展，使得男性名词具有积极的意义，而女性名词具有消极意义；(3)在语序上男性在先而女性居后，如，夫妻、子女、公婆等。语言性别歧视视不同的语种而别，英语的性别歧视研究得比较充分，在美国，女权主义运动者和教育出版部门近十年来一直不断有消除性别歧视的方案提出并逐步付诸实施。但对此而引起的社会舆论则看法不一，这说明消除语言性别歧视的意义尚未被普遍接受。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

2.言语的性别差异

男性和女性在运用语言时存在着差异，主要表现在：(1)在语音上，英美妇女比男性更喜欢使用逆序重音，北京女青年喜欢发“女国音”，即把 j、q、x 发成 z、c、s。(2)在词汇上，女性更喜欢使用情态词语、强势词语、色彩词语、夸张词语、委婉词语等；(3)女性更注意言语的优雅和含蓄；(4)女性比男性更注重言语的规范性，对各项语言规则更习惯于循规蹈矩；(5)女性在谈话时对话题习惯于不加左右。此外，男女在言语发展过程中也存在着多种差异，处于同一心理年龄上的男女在口头言语、书面言语及内部言语方面的特色是各不相同的。

3. 语言性别歧视和言语性别差异的原因分析

研究者认为，造成语言性别歧视和言语性别差异的原因是多方面的，主要有：(1)社会地位和权力方面的原因，语言的性别歧视是由于女性在社会生活中地位低下和权力有限；(2)心理原因，女性和男性心理特点不同，导致了言语差异的出现；(3)生理原因，男女的生理特别是发音器官不同，致使发音出现了差异；(4)言语环境原因，在言语发展过程中，接触男性多还是接触女性多，会导致言语差异的出现；(5)传统观念原因，传统观念往往认为女性应该怎样，女性的言语往往受其支配，由此而产生了女性言语的某些特点。

四、性别语言研究的前景

关于性别语言的归属，研究者有分歧，有人提出应该在社会语言学中建立一门“性别语言学”。有人则认为，性别语言只能作为社会语言学的一个课题，没有必要独立出来。但是，研究者在下列原则性问题上意见是比较一致的：

1. 对语言性别歧视的范围要有一个适合的评价，不能走极端。不能认为在所有的语言里，或某一具体语言的所有领域内都存在着性别歧视现象。性别歧视具有一定的局限性。

2. 消除语言性别歧视的方案在提出和实施过程中要充分考

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

虑社会效果，不能忽视语言的约定俗成。

3. 对言语性别差异的研究要再深入一步，相矛盾的观点应通过充分的调查论证逐步统一。如有人认为女性比男性更多地使用反意疑问句，而有人则认为较多地使用反意疑问句的是男性而不是女性，诸如此类相矛盾的观点应该澄清。

4. 要充分考虑到男女的言语差异具有相对性，男女的言语特点是因人而异的。

近年来，性差交际的研究受到重视。性差交际只是与表达有关的言语性别差异，此外，还有语言的性别歧视，言语习得性别差异等问题。

我们认为，性别语言这一重要课题，除了从交际的角度来加以研究之外，还可以站在社会心理的高度进行论述。换言之，性别语言应该成为社会心理语言学的课题，只有这样，该课题的研究无论在内容上，还是在方法上才有更为广阔的前景。

社会心理语言学认为，语言是人类的创造物，它为人类所运用，人的理智、感情支配着语言的创造和运用。语言在创造和运用过程中充分体现了人的主体意识。

索绪尔及古典结构主义语言学只见符号不见人，社会语言学走进了客观"环境决定论"的胡同，心理语言学和转换生成语言学将研究仅仅停留在对人类先天言语机制的阐述上。社会的人如何创造语言和运用语言这个问题一直受到冷落。社会心理语言学强调人在言语交际和语言建构中的作用。社会心理语言学认为，人是语言创造和运用的主体，语言学研究要让人所创造的语言来满足人的需要，并开发人的潜能。

社会心理语言学旨在建立一个崭新的语言参照系，它不同于语言符号意义和作用的参照系（如功能语言学和语义学），又不同于社会环境因素的参照系（如社会语言学和语用学），也不同于言语机制的参照系（如心理语言学和转换生成语言学），因为这三个参照系都忽视了语言的主体，使语言研究停滞于语言客体要素的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

认识上。社会心理语言学将一个崭新的语言参照系——现实的人引进语言学，与既往的诸种语言参照系组成一个互为补充的理论体系。

以现实的人为出发点的社会心理语言学，在研究性别语言上显得高屋建瓴。性别语言和言语的各种问题站在社会心理语言学的角度来剖析，往往比纯社会语言学对该命题的探讨显得更有新意。

性别语言的研究是一块正在开垦的处女地，在英、日、汉等民族语言中，该课题的研究大有潜力。理论的更新，方法论的突破，都将会给该项研究带来新的生机。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第十章　语言的社会心理研究

社会心理语言学有两个源头，一是语言学和社会心理学的接缘，称为宏观社会心理语言学。一是社会语言学和心理语言学的接缘，称作微观社会心理语言学。本书以宏观社会心理语言学为经，以微观社会心理语言学为纬，建构起社会心理语言学的理论体系，并重点探讨了其中的重要课题。这一章将论述谣言和谎言的社会心理，言语的模仿心理和暗示心理，言语的禁忌心理等等。

第一节　谣言和谎言的社会心理

一、谣言的产生、传播和消除

谣言作为不实的传闻，是人为了特定目的而蓄意制造、故意传播的煽动性谎言，是众多谎言中的一种，它在人的心理上处于被蔑视的地位，所得到的是贬义评价。

社会心理语言学认为，谣言是凭空杜撰出来的言语作品，在谣言产生中，人类的语言表达技巧被别有用心的人所利用。社会心理语言学着重研究谣言产生、传播和消除的社会心理基础。

1. 谣言的产生

谣言反映了特定社会背景下人的心态，谣言的产生与社会背景、个人心理、特定情境有着密切的关系。

(1) 社会背景

促使谣言产生的社会背景主要有三项：

一是社会危机。社会出现危机，如：社会广泛出现群体危机和信仰危机，社会内部经济或政治矛盾激化等，谣言最易产生。

二是正式渠道的消息传播不充分或不正确。"大道消息"堵塞

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

会导致“小道消息”的产生。在谣言心理中，谣言强度＝事情的重要性×不明度（R＝I×U），事情在人们心目中越重要，越不明朗，谣言就越容易产生。

三是民众意见的发表受到限制。

(2) 个人心理

无论是谣言的制造和传播者，他们都企图用谣言作为解除内心紧张状态的一种适应性手段，个人心理对谣言的影响主要表现在：①人们对现状不满，利用谣言泄愤。②焦虑不安和恐惧情绪，也会导致谣言的出现。人们在感到不安和害怕时，内心紧张，渴望知道更多的事实和消息，当没有确切消息时，人们的不安便会促使其寻找新的安定凭据。这时，任何提示都会使人接受，人们极易相信偶尔听到的有利于自己解除内心紧张的信息，并乐于传播，而不管消息的真伪。

(3) 特定情境

特定的生活环境之所以能促使谣言产生，一是由于群体内相当多的人同时对某件事表示关注，关心某事的人越多，相互间的情绪感染就越强烈。二是由于关心某事的全体成员对某事都缺乏确切的消息，都在积极地猜测事态发展，交换有关信息，有的人为了显示自己的能力、知识和消息灵通，而虚妄地提高自己所述消息的价值，便导致谣言的产生和传播。

2. 谣言传播的过程

社会心理语言学研究谣言的传播过程，主要是研究它的传播方式及谣言在传播过程中的变化。

(1) 谣言的传播方式

在人际交往中，有“大道消息”和“小道消息”两种信息沟通体系，“大道消息”是官方的、权威的、正式的，“小道消息”是非官方的、可信度较低的、非正式的。谣言可以来自“小道消息”，也可以来自“大道消息”。“小道消息”中的谣言是自下而上的或在民间流传，“大道消息”的谣言是统治者为了蒙骗公众舆论，以民意调查等

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

手段传达政府意图，造成消息或信息来自民众、具有较高可信度的假象，或者是利用一些亲政府的名人通过大众传播媒介传播政府的意图。

据心理学家戴维斯研究，谣言的传播有四种方式：①单线型即链型。谣言从A传到B，由B到C，由C到D，传播时只有两人互动。②流言型。是由一个人散布给许多人，即由A散布给B、C、D等人。③集体型。有选择地将谣言散布给与其有关的人，这是谣言最常见的传播方式。④偶然型。谣言不通过一定的路线传播，易受偶然事件的影响而改变传播路线。

(2) 谣言传播过程中的变化

在社会生活中，反复多次地听到同一种谣言的人比偶尔听到谣言的人更相信谣言，文化程度较低的人比文化程度较高的人更易相信谣言，女性比男性更容易关注和听信谣言，无所事事者比有事可做者更易于听信谣言。

个体凭自己的记忆力传播谣言，在传播过程中，常将自以为没意思的东西删除掉，用自己的语言来同化消息，将内容改为适合于自己习惯、兴趣、情绪的传闻。

谣言在传播过程中，往往会引起自发地冲破现有社会规范的偏激行为。在这种行为中，谣言以煽动性和鼓动性来征服人心，将聚集在一起的一群人的行为协调到一个方向上来。

3. 谣言的消除

当谣言袭来时，如果知道谣言传播的事实真相，了解谣言产生的背景、原因和问题所在，了解传播者的情况，将会对谣言持批判态度。不信谣，不传谣，甚至主动辟谣，即所谓"流言止于智者"。

但是，如果人们觉得所传消息正符合自己的需要，就会盼望这样的事情能够发生从而轻信谣言。人们在紧张状态下，或由于文化程度较低，不易辩别是否，容易成为谣言的俘虏。面临危机而又缺乏信息，这是别有用心者传播谣言的最佳时机。

在言语交际中，面对谣言应持审视的态度。无论谣言的内容

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

是否符合自己的心意，无论处境是如何紧急，信息是否能及时沟通，我们都要慎重审度，不可借谣言的传播来发泄内心愤懑，求得心态的暂时平衡，也不能受相互间情绪的感染，做盲动的传谣者。应静观多察，根据多方掌握的信息加以判断，拿出自己的主见。即使在情况不明时，也不盲目信谣传谣。从社会的角度来看，要平息谣言，必须铲除其滋生的社会背景条件，政府应采取消除政治、经济危机和群体危机的得力措施，维护社会生活的稳定与繁荣，无论在正常情况下或超常情况下，都要保持上下信息渠道的畅通，特别是在有重大事件发生的情况下，要及时公布真实情况。只有这样，谣言才会不攻自破。

二、谎言的社会心理

1. 谎言的真假

许慎《说文解字》对"谎"作了这样的解释："谎，梦言也，从言荒声。"意思是说"谎"是人在睡梦中的虚幻之辞。一般认为，谎言是违背事实的假话，而不是符合事实的真话。

那么，谎言的界定是否以真假为标准呢？未必。这里有两种情况：一是不符合事实的话未必是谎言，比如一些科学论断在当时被认为是符合事实的，但随着科学的发展和思维的发展，论断和事实之间还不吻合。这样的论断就不能说是谎言。"鲸鱼是鱼"今天看来不符合事实，但过去持这种看法是受当时社会文化环境的影响。不能说它是谎言。二是符合事实的话未必不是谎言。例如一个男人下班后同女同事散步。有个别有用心的人告诉他的妻子："你丈夫和一个女人正在街上散步。"这话是真实的。但它的言语目的是强化那位妻子的错觉，使她产生另外的想法。这种貌似真实的话语实际上传递了虚假的信息，因此，它仍是谎言。这样看来，谎言不但要看是否真实，还要看是否真心，不但要看话语本身，还要看言语目的和言外之义。

话语中的真和假不是泾渭分明的，有时真中有假，有时假中有真。"一只鸡一天能生十只鸡蛋"，这是假话，但也包含了"鸡能生

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

蛋"的事实。一个善于使用推销语言的帽子店老板，看到顾客在试大一点的帽子，他笑着说："买帽子要买大一点的，洗两次缩水后不就正合适了吗？"那个人听了觉得是真话，就买下了帽子。一会儿，又有一位顾客在试小一点的帽子。老板又笑着说："帽子要买小一点儿的，戴几天就撑大了。"那人听了觉得不错，也买下了。老板的这两种说话是真是假？真真假假，真假难辨。生活中这类半真半假的话语，也很难归人谎言。要区分真话还是谎言，唯一的办法就是将它放到特定的语境中去鉴别。

2 谎言的善恶

撒谎是人的坏品质。谎言蔑视人的尊严，损害人的形象，伤害人的心理，破坏人际关系。谎言一经谣传，就成了谣言。鲁迅说："谣言可以杀人。"拍过29部影片的著名影星阮玲玉经不住谣言中伤而服毒自尽。可见恶毒的谎言是杀人的软刀子。

但是，谎言也未必次次有恶意。它的善恶应由撒谎的动机和结果而定。当它给人带来麻烦或对他人不利时，谎言就是恶的。给人带来益处，收到好的效果，谎言就是善的。因而除了有害的谎言之外，还有一些谎言是有益的。

这是由于说谎人出于善良的动机而说出的不会带来不良效果的善意谎言。例如，医生对濒临死亡的病人往往会说谎话，以表宽慰。如果对病人讲"您活不多久了，"就成了有害的真话。为了保守机密，有时也要说谎。苏格拉底说过，谎言也有善的时候，谎言和欺骗有时也是公正的。1944年秋，欧洲反法西斯战争节节胜利，德国陆军上将克斯特接到希特勒的命令，要他率一万人驻守比利时前线蒙塔弗里尔要塞，并将他的爱妻罗伊斯扣下作人质。此时身在比利时前线的将军处于两难的境地，是投降盟军还是顽抗到底？正当他犹豫不决时，爱妻罗伊斯带了一封信，信中写道："在你收到这封信的时候，我已经离开了这个世界。我得了癌症，病情已经恶化，我不行了。因而今晚在发出这封信之后，我将偷偷吞下积攒起来的安眠药。"克斯特阅后悲痛欲绝，但由于爱妻已死，毫无

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

牵挂，便率领一万将士投降了盟军，没想到在盟军营地见到了他的爱妻。一个善良美丽的谎言救了一万条性命，促成了一项义举。

3 谎言的社会心理

说谎与下列社会心理有关。

(1)虚荣心理。人有时追求虚荣，以显示其优越性。虚荣心一时不得满足，往往会撒谎，欺世盗名，因此虚荣心理往往是谎言的心理基因。

(2)压抑心理。人们选择与环境相适应的方式以满足自身生理需求和社会需要，当生活和环境失去平衡或生活中某人某事给心理上造成压力时，会导致利用谎言反击，以平缓被压抑的心理。

(3)抚慰心理。人们希望现实能够满足自己的愿望，当对现实无能为力时，只好作精神上的调整，将希望指向于未来，以求心理的慰藉。

(4)返真心理。由于思想、观念、道德、习俗等文化束缚，不仅给自我涂上了一层油彩，而且要将内心世界严严地关闭；为了摆脱这沉重的文化负荷的折磨，因而怀念儿童的天真纯朴，说谎、开玩笑是返真心理的体现。

第二节　言语的模仿和暗示

一、言语的模仿心理

模仿是人际影响的重要形式，它是人类个体在感知到别人的行为后，仿照他人作出相同或相似行为的过程。如后人对卓别林动作的模仿，是以人们已经感知到卓别林的动作为前提的。

模仿是一种普遍存在的现象，在言语生活中，当人类个体发觉某人的言语对自己很有吸引力和感染力时，就会因喜欢该言语作品而倾向于接受其影响，并采取与之相类似的言语行为。如有一则幽默，题为《破皮而出》：

“先生，您知道世界上最尖锐最锋利的是什么吗？”

“不知道。”

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

"就是您的胡子呀。"

"为什么?"

"因为我发现您的脸皮已经够厚的了,它们居然能破皮而出。"

"破皮而出"是模仿"破土而出"而类推出的一个新词语。言语模仿是对现有词、语、句、篇进行模仿而仿造出新的词语句篇的过程。言语模仿者对现有言语的模仿,要么是自己喜欢的,要么是自己希望达到的,要么是自己所倾向的。当现成言语对模仿者产生强烈的吸引力,并吸引其进行模仿时,模仿就进入了认同的更深层次。模仿者已经意识到被模仿言语的意义和价值,于是产生喜欢并乐于学习的情绪体验,力求与被模仿的言语保持技巧或风格上的一致。在言语模仿的过程中,模仿者是主动的、自觉的、不受外来压力和环境的强迫。

1. 言语的有意识模仿和无意识模仿

无意识模仿是模仿者没有意识到的模仿,它是在不知不觉中进行的。婴儿不到一周岁就会呀呀学语,说明模仿是一种先天的本能。言语的无意识模仿是客观存在的,它既包括一些简单的,早已为模仿者熟悉而不需要重新学习的言语。如儿童能掌握部分基本词汇,也包括经长期熏陶而无意学会的一些话语,操一种方言的人迁入某地,数年后便不自觉地学会了与当地人的方言、俚语。

有意识言语模仿,是模仿者怀着某种动机和目的,有意仿造他人的言语。它包括两种情况,一是有意识机械言语模仿,即人云亦云,有鹦鹉学舌之感。二是模仿者了解了他人言语价值和意义,经理性思考,有目的、有选择地仿造他人的言语,这种言语模仿可以抽象化,可以经由认同达到内化的境界。

2. 有意识言语模仿的方法

(1) 仿词:仿现成的语词而临时产生新词。它在现成语词的对举下,更换短语的某个词或词的某个语素,临时造新词语。如"作诗的人叫'诗人';说作诗的话,叫'诗话'。李有才作出来的歌,

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

不是'诗',明明叫做'快板',因此不能算'诗人',只能算'板人'。这本小书既然是说他作快板的话,所以叫做《李有才板话》。"(赵树理《李有才板话》)"板人"是仿"诗人创造的,"板话"是仿"诗话"创造的。仿词能使语言生动活泼,又有新的意义,一般须与被仿词并用。

仿词大多具有偶发性。如:

阴谋—阳谋	大众化—小众化
新闻—旧闻	文盲—法盲
先进—后进	文化—武化
女士—男士	一哄而散——一哄而集
公理—婆理	人道主义—兽道主义
流寇—流官	一筹莫展—半筹莫展

这些新词语是言语活动中类推出的偶发词语,它的产生和存在,同具体而特定的言语目的密切相关,同表达者个人的言语技巧有着密切的联系,它们最突出的特点就是"偶发性",有些偶发词语,对具体的言语环境依附性极强,脱离了具体的语境或上下文,往往不为人们理解,不为社会接受。如"大老细"是靠"大老粗"的对举而存在的,没有"大老粗"作对举,"大老细"就不为人们理解和接受。

有些偶发词语在言语交际中的使用频率日益增大,并获得公认,无需对举即可单独使用,如按"文盲"而类推出"法盲、科盲"。

(2) 仿句:故意摹拟、仿造既成的句子格式叫仿句。如《厨师的情书》:

> 年轻厨师给女友写情书:"亲爱的,无论在煮汤或炒菜的时候我都想念你!你简直像味精那样缺少不得。看见蘑菇,我就想起你的圆眼睛;看见猪肺想起你红润柔软的脸颊;看见鹅掌,想起你的纤长手指;看见绿豆芽想起你的腰肢。你犹如我的围裙,不能没有你。答应嫁给我吧,我会像侍候熊掌般侍候你。"

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

女友给他写了封回信：

"我也想起过你那像鹅掌的眉毛，像绿豆芽的眼睛，像蘑菇的鼻子，像味精的嘴巴，还想起过你像雌鲤鱼的身材。我像新鲜露笋那样嫩，未够火候，出嫁还早哩！顺便告诉你，我不打算要个能掌的丈夫；其实我和你就像蒸泥鳝鱼放姜那样。相信你明白我的意思。"

厨师给女友的情书中以烹调用语作比，表示了对女友的爱恋，读来引人发笑。女友模仿厨师的语调，同样以烹调用语作比，明确答复了厨师。模仿句法，颇具情趣。

(3) 仿篇：故意模仿现成作品结构和语言。如鲁迅先生的《我的失恋》系仿张衡《四愁诗》而作，现各引首段比较如下：

我的所爱在山腰：	我所思兮在泰山，
想去寻她山太高，	欲往从之梁父艰，
低头无法泪沾袍，	侧身东望涕沾翰，
爱人赠我百蝶巾；	美人赠我金错刀，
回她什么：猫头鹰，	何以报之，英琼瑶。
从此翻脸不理我，	路远莫致倚逍遥，
不知何故兮使我心惊。	何为怀忧，心烦劳。
（鲁迅《我的失恋》）	（张衡《四愁诗》）

又如，鲁迅先生曾模仿崔颢《黄鹤楼》作了一首诗，现比较如下：

阔人已骑文化去，	昔人已乘黄鹤去，
此地空余文化城。	此地空余黄鹤楼。
文化一去不复返，	黄鹤一去不复返，
古城千载冷清清。	白云千载空悠悠。
（鲁迅作）	（崔颢作）

这种类型的有意识模仿，对比鲜明，犀利明快，给人以耳目一新之感。

3. 影响言语模仿的因素

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

影响言语模仿的因素主要有：(1)年龄因素。在无意识言语模仿中，儿童的言语模仿性最强，其次是青年模仿性，最差的是老年人。在有意识言语模仿中，青年人和老年人的模仿能力比儿童强。(2)个人影响因素。一般说来，在有意识模仿中，水平低的模仿水平高的，名气小的模仿名气大的，子女模仿父母，学生模仿老师。经过有意识的言语模仿，获得他人和社会的赞同。(3)心理因素。人格特质相似的人容易产生模仿，如果一个人在某一方面与他的崇拜者相似，或是性格相似，或是心理感受相似，也易于模仿他人的言语。(4)修辞因素。由于需要表示讽刺、嘲笑、诙谐、揶揄等感情色彩，则要模仿他人的言语，如上例鲁迅的仿诗。

4 言语模仿的心理基础

无意识的言语模仿无动机可言，只有在有意识的言语模仿行为中才存在着各种不同的动机。成人的言语模仿比儿童复杂。

言语模仿的动机是：(1)好奇心理。成年和儿童一样，对自己从未听过的新的言语表达总觉得新奇，新奇引起的强烈刺激会驱使模仿他人的言语，社会上的流行词语。文艺作品中个性化的人物言语，富有诗意或哲理的言语表述，新颖而幽默的言语作品等常常为他人所模仿。由新奇而引起的言语模仿，往往是不分良莠，兼收并蓄。(2)仰慕心理。人们的成就欲很强，渴望自己能成为有用的人材，他们常常模仿自己所崇拜的英雄、模范、名人的言语，并希望自己能像他们那样取得成就，并对他们有强烈的认同需求。(3)创造心理。最成功的言语模仿，常出现在具有创新性的艺术言语和充满诗意和哲理的生活言语中。这时，言语的有意识模仿以创新为目的，言语的模仿者和被模仿者都有可能是语言大师，他们的言语都独具匠心。创新的言语模仿是艺术语言研究的重要对象。

言语模仿是人类个体实现语言社会化的一种重要手段，婴儿通过模仿学会言语。通过言语模仿实现语言社会化以后，人们就能借助语言掌握职业技能，生活规范和行为规范，成人通过有意识的言语模仿创造言语，进一步丰富语言宝库。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

二、言语的暗示心理

暗示就是用自己的行为结果影响他人的心理。

在许多情况下，暗示者不是明确地向被暗示者表达自己的意思，而是用含蓄的语言、间接示意的举动让其领会，言语暗示则是暗示者以言语为媒介来间接含蓄地影响他人。比如，越剧《梁祝》"十八相送"中祝英台的话语和唱词就充满了暗示。

1、言语暗示与模仿

暗示和模仿是早期社会心理学研究的重要内容，当时两者的区分不明确。塔尔德认为："模仿"就是"暗示"，模仿是"作为由暗示引起的行为后果。"（查普林和克拉威克《心理学的理论和体系》下册，商务印书馆 1984 年版第 309 页）罗斯在 1908 年写成的《社会心理学》一书中亦持同样的看法，认为："暗示和模仿只是同一事物的两个方面，一为原因，一为结果。"

实际上，暗示和模仿是有区别的。首先，引起模仿的是一种非控制的社会刺激，而暗示则运用的是被控制的社会刺激。暗示者所发出的社会刺激是受本人控制的，他在行使暗示时一般是有意识的，虽然在方式上是含蓄而间接的。而模仿者对榜样行为的仿效可以是不自觉的，也可以是自觉的，但是使他人产生模仿的被模仿者一般是无意识的，即被模仿者所发出的社会刺激并不受他本人的控制。其次，模仿者的仿效行为是和榜样相似的行为，在生活中，我们有时会人云亦云。暗示却不同，暗示者是通过受暗示者对暗示内容的接受而支配其行为的。一位病人问医生"大夫，请告诉我，做什么样的运动对减肥最有效？"医生回答："转动头部，从右至左，然后从左至右。"病人问："什么时候做最合适？"医生说："当别人款待你的时候。"医生（暗示者）是通过受暗示者（病人）接受"拒绝宴请"的暗示，而支配其行为的。

2、言语暗示的类型

言语暗示可以分为他人暗示和自我暗示。他人暗示又可以分为直接暗示、间接暗示和反暗示。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

(1) 直接暗示。有意识地向被暗示者发出直截了当的言语信息，使其迅速接受。一位化学教授把一个玻璃瓶放在讲台上，告诉学生，瓶里盛着恶臭的气体，现在要测量这种气体在空气中的传播速度，待打开瓶盖，谁先闻到臭味的请举手，边说边打开瓶盖。15秒钟以后，前排多数学生举起了手，一分钟后，四分之三的学生举起了手。事后教授向学生讲明，此瓶是空的，里面根本没有恶臭气体，是教授的言语直接暗示影响了学生的心理和反应。

(2) 间接暗示。暗示者向被暗示者发出比较含蓄的言语信息，让被暗示者从所说的事物本身或说话行为去理解暗示的意思。比如：一位老鳏夫想再续弦，但羞于向家人提这件事，只好采用间接暗示的方法。如"晚上独自一人睡觉真冷"。儿子听了立即为他买了一只热水袋。后来他又抱怨道："当我的背很痒时，没人帮我搔痒"。儿子又为他买了一把搔背耙。不久以后，老人得知自己的孙子即将结婚。他叹道："给他买一只热水袋和一个搔背耙得了。"

间接暗示虽然没有直接暗示那么直截了当，有时甚至不容易被人理解，然而一旦被人接受，则会产生深刻的体验。

(3) 反暗示。无论是直接暗示还是间接暗示，只要暗示者发出的言语信息引起被暗示者相反的心理反应就是的反暗示。反暗示可以分为有意的反暗示和无意的反暗示。

用话语故意从反面刺激受暗示者叫有意反暗示。诗人歌德的作品受到了某批评家的尖刻指责。一次他在韦玛公园一条只能通过一个人的小径上散步，迎面走来那位批评家，冲着他嚷道："我向来没给傻瓜让路的习惯！"歌德连忙让到一旁，笑容可掬地说："而我恰恰相反。"歌德的回答暗示出"我有给傻瓜让路的习惯"这样的暗示，从反面辛辣地讽刺了那位批评家。

无意的反暗示是指暗示者有意进行正面暗示，却无意引起相反的结果，"此地无银三百两，隔壁王二未曾偷"就是一个无意反暗示的典型例子。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

上面谈的是他人暗示，现在谈谈自我暗示。自我暗示是用自言自语或内部言语作自我提示。它有积极和消极之分，积极的自我暗示就是运用积极的言语不断对自己进行提示，一般是用于消除惊慌、悲观、犹豫的情绪。如遇紧急情况，可自言自语："别慌、镇静！"消极的自我暗示，就是用消极的言语使自己尽量往坏处考虑，它常使人消沉颓废、萎靡不振。如碰上不顺心的事情，自言自语："算了，算我倒霉。"日本学者多湖秋所著《自我暗示学》(鹭江出版社，1990年6月版)对如何利用语言等进行自我暗示，以增进自信心作了较详尽的论证。

3. 言语暗示的方式

暗示性是言语表达的特点之一，暗示常常表现为提醒，或启发或讽刺。无论在生活或艺术中，含蓄幽默的言语常常和暗示结下不解之缘。构成言语暗示的方式，因素复杂，方式多样，这里介绍常见的方式。

(1) 委婉式。所谓委婉就是用委婉曲折的话来表达本意，它是为了减弱语句的刺激而把话说得婉转一些。比如用一些语意较轻的词语批评对方，不说"胆小怕事"，而说"过于小心谨慎"；也可以用模糊言语来表达，如"由于大家知道的原因，两国人民之间的来往中断了二十多年。现在，经过中美双方的共同努力，友好往来的大门终于打开了。"(《周总理在欢迎尼克松总统宴会上的祝酒词》)有时用代词暗示"进过火坑的女人一辈子也忘不了那回事！一想起来，我就浑身乱颤，手脚凉汗！"(老舍《全家福》)否定句式或肯定与否定重叠也可以表示暗示，如"对面的木桥太小会跌倒行人，要不要修理一下呢？"(毛泽东《关心群众生活，注意工作方法》)反问句也能表示暗示性，如曹禺《日出》中有这样一段对白：

方达生：自然现在我跟你没有什么关系。

陈白露：(不放松)难道从前我们有什么关系？

陈白露的言语暗示性很强，她用反问句表达了对过去关系的否定。从侧面道出本意也能使言语具有暗示性，不说"很少出门"，

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

而说"我在省里住了两个月，还不知道百货公司门朝哪里？"(李准《耕耘记》)，不说"死去"，而说"永远闭上眼睛"。

(2) 折绕式。即在言语中不说本意，故意绕弯子来暗示本意。如有一则题为《道歉》的小幽默：

法官问查理德："您是不是在电话里骂了约翰先生了？""是的，先生。""您是愿意去道歉呢？还是去蹲一个月的监狱呢？""我打算去道歉。""那好，去打电话道歉吧！"

查理德打电话给约翰说："您是约翰吗？""是的。""我是查理德。今天早晨我们激烈争论，我叫您见鬼去。""是的。""那您现在别去了。"

查理德并不认为自己骂约翰是犯了错，他故意绕了个弯子，暗示出本意，暗示中幽默地顺刺对方一枪。

(3) 象征式。象征就是以物征事，如：

大雪压青松，
青松挺且直，
要知松高洁，
待到雪化时。

陈毅的这首《冬夜杂咏·青松》，"大雪，青松，高洁，雪化时"都分别具有象征义，是用暗示的方法使人理解象征义。

(4) 讽喻式。用说故事的方式暗示道理，最初所说的故事含讽刺性，后来不拘于此。钱钟书先生的《围城》中有一段话：

天下只有两种人，譬如一串葡萄到手，一种人挑最好的先吃，另一种人把好的留在最后吃。照例第一种人应该乐观，因为他每吃一颗都是吃剩的葡萄里最好的；第二种人应该悲观，因为他每吃一颗都是吃剩的葡萄里最坏的。不过事实上都适得其反，缘故是第二种人还有希望，第一种人只有回忆。

钱钟书先生用吃葡萄的故事形象地暗示了两种人的人生哲学。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

(5) 比喻式。用打比方的方式给人以暗示。有一则题为《初步印象》的小幽默：

介绍人抽了一口烟，然后问道："姑娘，你对那小伙子初步印象如何？"

姑娘："他说话时和你抽烟一样。"

介绍人："自然，潇洒？"

姑娘："不，吞吞吐吐。"

姑娘一开始是用了比喻中的明喻"他说话时和你抽烟一样"。模糊地叙说对"他"的初步印象，这个比喻，可以给人以两种暗示，既可以理解为"他说话时和你抽烟一样自然潇洒"，也可理解为"他说话时和你抽烟一样吞吞吐吐"。

(6) 反语式，即正话反说。运用与本意相反的话语来暗示本意。有一则小幽默故事，题为《男人的好处》：

男人婚前的好处很多：看电影为你买票，坐车为你开门，上馆子为你挟菜，写情书为你解闷，表演"此情不渝"的连续剧让你观赏。

男人婚后的好处也很多。

他看你总是心不在焉，使你省下许多化装费。

他使你成为烹饪名家："那天在馆子里吃的那道菜好吃极了，哪天你也烧来尝尝。"你不得不看三百多个菜谱，才找到这道名菜。

他锻炼你的能力："怎么连插头也不会修？怎么连保险丝也不会接？怎么连路也不会认？怎么连……"最后你什么都会了。

他培养你各种美德：给微少家用教你"节俭"；用"结了婚的女人还打扮什么"叫你"朴实"，用"死盯着别的女人不放"来教你"容忍"。

简直可以说女人的完美是男人造的。

男人婚后的好处讲了四个方面，实际上这并非好处，而是正话

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

反说，旨在讥讽大男子主义。

4. 言语暗示的社会心理

在言语暗示过程中，暗示者是主动的、自觉的，而被暗示者是相对被动的。暗示者希望被暗示者按他指引的方向行动，达到操纵对方的目的。例如，医用言语具有暗示性，医务人员使用得体的暗示性言语会产生积极的心理疗效，病人根据医用言语的暗示性了解病情程度，并按医生的言语指向配合治疗。

在方言暗示过程中，暗示者越为被暗示者信赖和依靠，暗示效果就越好。年龄大、经验多、阅历广、知识丰富的人的言语暗示，更易于为人接受。被暗示者中年龄小、经验少、独立性差、自信心弱、依赖性强、知识水平低的人较他人更易接受言语的暗示。在困难和危急的时候，人最容易接受他人的言语暗示。

第三节　言语禁忌心理

禁忌是一种复杂的社会心理现象，言语禁忌是诸多禁忌中常见的一种，下面从三个方面论述。

一、言语禁忌的产生及其特征

1. 言语禁忌的产生

马克思在《资本论》“商品的拜物教性质及其秘密”一节中曾出现“商品拜物教”一语，“拜物教”是指某些民族把无生命的东西当作崇拜对象，认为具有神秘的超人的力量、灵物崇拜是人类不理解自然而产生的。对自然力的不理解使人类产生了恐惧，恐惧导致了迷信，迷信引起了灵物崇拜。《圣经·创世纪》中说，“神以自己的形象创造了人”，其实应该是“人以自己的形象创造了神”。人所创造的神是一种偶像，偶像赋予人以神秘的超人力量，这便是偶象的灵物崇拜。

语言也有这样的情况。语言本来是人类最重要的交际工具，但是在对语言不知为何物的遥远的古代，语言被赋予了超人的神秘力量，人们认为语言是祸福的根源，对语言的灵物崇拜就产生

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

了。在中外神话和小说中，人们赋予语言以各种神奇的力量。《天方夜谭》中的阿里巴巴用话语"芝麻，芝麻，开门"来叩开石门；祝英台对着梁山伯的坟墓祷告之后，坟墓在大雷雨中裂开；唐僧念着咒语收紧了孙悟空头上的金箍。语言几乎无所不能。

语言崇拜作为社会心理现象，出现在各民族的语言习俗中。过去一些地方，丢失了小孩要贴"人"字倒写的寻人揭贴；小孩夜哭也祈求于语言的保护，街上时有"天皇皇、地皇皇，我家有个夜哭郎，过路君子念一念，一觉睡到大天亮"的揭贴。我国鄂伦春族以熊为图腾，但允许捕熊，不过在打死熊之后要举行一个赎罪仪式：猎手割下熊头，剥下熊皮，用草包起来架在树上风葬，然后跪下祈祷，说一些"祖父（或祖母）啊，我们不是有意要杀您，请您不要生气，以后再多赐给我们猎物吧"之类的话，用话语来赎罪。相传纳西族的祖先遭外族的侵袭那天适逢祭天，他们用黑话议事，迷惑敌人的暗探。从此，纳西人祭天时要说黑话，以表达对祖先的崇敬和怀念。俄国乡村的猎人在出猎前，朋友往往对他说"祝你一无所获"。他们认为这样说才不会让野兽得到预感，猎人就会满载而归。法国文学家拉伯雷在小说中曾描绘远航的旅行者在甲板上发现了"冰冻的词语"，这些词语像一粒粒五彩缤纷的冰雹，人们拾起它时立刻发出悦耳的声音并在手中溶化。对超人而神秘的语言力量如此崇拜，是现代人难以想象的。

语言灵物崇拜发展到极端便产生了符咒。符是书面语的物神化，咒是口头语的物神化。在落后地区，每当灾难降临时，老太太往往口中念念有词："喃呒阿弥陀佛大慈大悲救苦救难观世音菩萨……"以此咒语企求菩萨保佑消灾；《白蛇传》中法海和尚念咒语使水漫金山；电影《人生》中巧珍失恋后卧床不起，他父亲咒骂："高家林这王八羔子不得好死！"巧珍连忙制止："你不要咒他。"这些都说明语言在人们心理上似乎有一种超人的魔力。

言语禁忌作为一种社会心理活动，早在人类的蒙昧时代就开始了，在未知而神秘的大自然面前，"自然界起初是作为一种完全

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

异己的，有无限威力的和不可制服的力量与人们对立的"。(马克思语)人们在深深依恋大自然的同时，又深受自然力的威摄，便借助于想象来解释自然，企求自然力避邪降吉，想象的结果便产生了灵魂的观点。恩格斯在《路德维希·费尔巴哈与德国古典哲学的终结》中对此有一段经典性的论述，认为远古时代灵魂观念的产生与原始人的思维、感觉以及梦中景象有关。人们最初信仰和崇拜精灵，认为各种现象包括言语现象都是精灵变化所致，他们对语言产生神奇的幻想，同时也萌生出崇敬或恐惧感。语言有一种超人的神奇力量，既可以降福又可以免灾，以至于将语言所代表的事物和语言本身等同起来，即将表示祸福的词语看成是祸福本身，因此，在言语生活中，非常小心谨慎地对待祸福有关的词语，唯恐触怒神灵。言语禁忌就这样产生了。

2. 言语禁忌的特征

(1) 言语禁忌的属性特征

言语禁忌的因素是多方面的，如言语禁忌的主体、言语禁忌的对象、言语禁忌的目的、言语禁忌的场合、言语禁忌的心理等。言语禁忌的属性有社会的、文化的、民族的、宗教的、阶级的等等。

各民族的文化模式有其特色，言语禁忌作为一种民俗现象，必然要受到民族经济生活、民族社会结构、民族信仰、民族心理等因素的制约，这就是说言语禁忌具有民族性，这是其一。其二，言语禁忌具有阶级性，统治阶级为了达到本阶级的政治目的，往往利用言语禁忌来愚弄人民，言语禁忌成了他们适应自己需要的重要手段。如对封建君王之名要避以国讳，对朝代名、部族名、图腾名的禁忌都打上了阶级的烙印。其三，言语禁忌具有共同性，各民族的言语禁忌在形成过程中有许多相似的因素，这是各民族所经历的社会形态和生活方式大致相同的缘故。人类共同经历过的原始采集、原始渔猎、原始畜牧和农业等阶段，必然会导致相同或相近的言语禁忌。其四，言语禁忌具有宗教性，各民族中的原始宗教以及佛教、伊斯兰教、基督教、天主教、东正教都有自己的禁忌规范，宗

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

教信仰的多样性也决定了言语禁忌的多样性。

(2) 言语禁忌的功能特征

言语禁忌具有导向功能、调节功能和传递功能，与这些积极功能相对，言语禁忌还具有消极功能。

言语禁忌的导向功能体现在人的社会化过程中，人降生于禁忌社会后，社会就要通过禁忌对个体的言论进行导向，并通过言语禁忌造就人的价值和行为取向。

言语禁忌的调节功能是利用言语的禁忌来协调人与自然、人与社会、人与人之间的关系。如对图腾树的禁忌，客观上为自然界的生态平衡起了很好的强化观念的作用。在邻居办丧事的时候，禁忌大声吵闹谈笑是为了和睦邻里关系。忌呼长者的名字、忌说假话是为了使得人际关系有一定的准则可依，从而调节人际关系。

言语禁忌的传递功能，是由于言语寄托了人们的希望或带有神秘的令人恐惧的力量，这是言语禁忌得以传递的心理原因。如东北满族年俗禁忌，就表达了对新的一年的希望：锅里的饺子熟了，浮起来后，主人高声叫问："小日子起来了吗？"家人要答："起来了！"于是全家人在心理满足中吃年夜饺子，心理作用支配对饺子的言语禁忌。言语禁忌的传递方式主要有：一是同一文化模式内的成员通过禁忌教化，将前人传下来的禁忌作为示范，传递给后代来遵循模仿；二是通过口授方式，通过神话、故事、谚语等种种形象的语言使禁忌跨越时间和空间而传递开来；三是由宗教的执行者和宗教职业者进行传递，他们往往是禁忌习俗最忠实的维护者和传播者，因为他们一直自认为是神和人之间的中介人。

言语禁忌不仅具有以上积极功能，同时还具有消极功能，它有时会成为恐惧愚昧，迷信的产物。许多民族对妇女的禁忌，就降低了妇女在社会生活中的地位和形象。在我国封建社会，皇太子可说："我将来是天子，你们都要服从我。"而贫民的儿子说这样的话就会招来杀身之祸。"君为臣纲，父为子纲，夫为妻纲"的伦理观念

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

也体现在言语禁忌上。封建社会文化禁锢了人们的思想，也使汉语的言语禁忌带有消极的色彩。

二．因言语禁忌而引起的言语代用现象

由于人们对人类和自然力的未知，以至于在言语活动中产生了这样的认识：语言和所代表的人或事物有着必然联系，语言就是客观事物的化身，语言和言语能降祸也能除灾，因此言语禁忌便产生了。事实上，对犯忌触讳的言语，人们不是弃而不用，而是以其它言语表达方式来代用，主要的代用形式有以下几种。

1 避讳

在社会生活各领域中，语言和言语因禁忌而产生的避讳现象随处可见。

正月初一忌打破器物，恐“破”与破财相联系，如果不小心打破了，又可说“碎碎平安”来代指“岁岁平安”以表吉利。过年时忌言“死”“杀”等不吉利的词，死鱼称文鱼，死鸭称文鸭，“文”即不动之意，杀猪称为伏猪，杀鸡称为伏鸡。如果在年初一小孩说出忌语，则以“童言无忌”来消除忌言；当大人不小心说出忌语时，则以“姜太公在此百无禁忌”来消除。土家族在正月初一早晨对守夜人忌说“睡觉”，而要说“去挖金窖银窖”。黔东南苗族在过年时，有人在外面喊要答应，被喊者若不在家，其他人忌说“他不在家”，否则他会永远回不来。孕妇被称为“双身人”、“四眼人”，忌她们参加婚礼、祭祀活动；赫哲族忌跨火、骂火，若用水灭火必先说：“请火神爷把脚挪一挪，我们不得不浇水了。”

汉族流传着大量禁忌谚语，如“狗猴不到头”、“龙虎两相斗”、“白马畏青牛”、“女子属羊守空房”，指的是属相相克的两个人不能通婚。山东有“一年两个春，死了丈夫断了根”的说法，是说一年内如果有两个立春日，就不能在这一年内结婚。台湾订婚时，来订婚的男人回去时，女方忌说“再来坐”，认为“再”与再结婚有联系；出嫁时忌遇出殡，说是“祸不单行”，也忌遇另外的出嫁者，说是“福无双至”，闹洞房时忌姑母、小姑在场，因“姑”与“孤”同音。在山

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

东，客人进门的第一顿饭忌吃水饺，因水饺俗称“滚蛋包”，意味着客人不受欢迎。船家忌提“帆”、“沉”，忌翻船。送礼时忌送手巾，俗语有“送巾，断根”，忌送扇，有“送扇，无相见”之语，忌送钟，因“钟”和“终”同音，忌吃饭时言“醋”，因醋与嫉妒有关。

避讳是言语禁忌的产物，它受强制性心理所支配，并带有浓厚的封建等级色彩，因此言语中哪些允许说，哪些不许说，有着丰富的社会、历史、文化、心理的内涵。

秦始皇统一中国后，规定“朕”只能用于皇帝自称，而普通百姓只能用“吾”，今人不论职位高低都用“我”。“秀才”一词在春秋战国时就已出现，指具有优秀才能的人，到了后汉刘秀当了皇帝，为了避皇帝的名讳，便将“秀才”称作“茂才”，直至三国魏后，“秀才”一词才恢复使用。秦始皇名政，与“正”同音，正月读作“征月”，写作“端月”。汉文帝名恒，竟让恒山改名为“常山”，姮娥改名为嫦娥。隋炀帝姓杨名广，曹宪在给《广雅》注音时为了避讳将《广雅》改为《博雅》。王嫱字昭君，为避晋文帝司马昭之讳，改称明君或明妃。唐太宗李世民，为了避讳，唐人行文用“代”代替“世”字，用“人”代替“民”字，观世音因此而略称观音，民部改称“户部”。宋时有个州官叫田登，自讳其名，州境之内皆呼灯为火。上元放灯，吏人书榜揭示市目：“本州依例放火三天，”时人讥之曰：“只许州官放‘火’，不许百姓点灯。”我国封建社会对帝王和尊长之名，在言语表达上都要有所避讳，当朝的皇帝和被尊为“至圣”的孔子之名全国避之，谓之国讳或公讳。祖先和父亲的名字全家要避讳，称为私讳或家讳。

除了人名避讳外，像朝代名、地名、部族名，图腾名均在避讳之列。清朝是满族人的天下，对汉人诗文中“明”、“清”两字特别敏感，前面谈到过雍正年间，翰林徐骏作诗“明月有情还顾我，清风无意不留人”，被人告发，说他“思念明代，无意本朝，出语诋毁，大逆不道”，被斩首示众。

中国古代的避讳规律是：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

讳名不讳姓。远古时姓是一种族号，人们同族即同姓，而名是人类个体相区别的代号，《孟子.尽心》云："姓所同也，名所独也。"这是其一。其二，双名不编讳，如果名是两个字，只需讳其中一个字，如孔子的母亲"徵在"讳"徵"不讳"在"或讳"在"不讳"徵"。其三，不讳兼名，即与君主或尊长的名字同音的字不讳，如汉和帝名"肇"，与"兆"同音，不必改变"京兆"的"兆"字。其四，书不讳，不可因讳君父之名擅改诗书。其五，临文不讳，上章奏时不讳父名。其六，效庙不讳，在神前不讳，当然这只是一个概括的避讳规律，不同时期会有所变化。

避讳的方法大致有以下几种：一是易字或采用同音近音字，或改用同义字，或改用近形字，为避唐玄宗李隆基讳，将"基"写成"其"；为避汉惠帝刘盈讳，改"盈"为"满"。二是缺笔，即缺最后一个字的后一两笔，《康熙字典》为避清圣祖玄烨讳，将"玄"写作"立"。三是用"某"字或"口"来代替，《史记.文帝本纪》："子某最长，请建以为太子"。"某"即"启"，"启"是汉景帝的名。四是改读，碰到讳字读成与之相近的字音，《红楼梦》中的林黛玉因她母亲名敏，当林黛玉读到"敏"时改读成"密"。

避讳起于周，成于秦，盛于唐宋，经历几千年，给语言生活带来了诸多不便，当然也有其史料价值。如《战国策》中改"楚"为"荆"，因秦始皇之父名"子楚"，讳字为"荆"，据此我们可以断定《战国策》可能是秦人所著。

2. 婉曲

如果说避讳是由"不许说"引起的言语代用，是一种因强制而被迫使用的言语现象，那么婉曲是由"不愿说"引起的言语代用。它是一种相对积极的言语现象，更多地受心理因素所支配。根据婉曲的心理可将婉曲分为几种类型。

一是与廉耻心理相关的婉曲。人体本身的禁区往往用婉曲的方法来表达，成年人的生殖和泌尿系统器官的名称、某些生理现象、性行为和性病等，各自有其婉曲语，如"怀孕"的婉曲语："有

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

喜"、"快做妈妈了"、"要送红蛋了"，甚至"有了"。

二是与趋吉心理相关的婉曲，各族人均求吉利，避凶灾，这是共同的心理。人生最大的不幸莫过于死，在汉语中与"死"相关的婉曲语有 200 多个。对不同阶级阶层人的死亡有不同的婉曲语。在等级森严的封建社会，"死"的不同婉曲语代表了不同的等级，庶人之死曰"死"，他们是生活在社会最低层的平民百姓，士之死曰"不禄"，士是统治阶级中最低层的官吏，"不禄"没有福气和薪俸。大夫之死曰"卒"，古代比诸侯低一级的官吏称大夫，卒是年老寿终的意思。诸侯之死曰"薨"，薨是山崩塌的声音，言诸侯之死颇有影响。天子之死曰"崩"，天子是国家的最高统治者，其死犹山之崩塌，震撼强烈。对不同信仰者之死有不同表示法，佛教徒死称"涅槃，"僧人死用"归真"、"圆寂"、"入寂"、"灭度"、"坐化"；道教徒死用"羽化"、"尸解"；基督教徒死用"见上帝"。有神论者言死常用"见阎王"、"上西天"、"归西"、"归天"；马列主义者常用"见马克思"代死。对不同价值之死有不同表示法，褒义的有："牺牲、捐躯、捐生、授命、玉碎、效命、成仁、取义、就义、以身许国"等。贬义的有"横死、丧生、送命、毙命、死于非命、呜呼、完蛋、了结"等。对不同年龄之死有不同的表示法：少壮而死曰"夭"，不满七八岁而死曰"凶"，不满二十岁曰"短"，未婚而死曰"折"，未成年而夭折曰"殇"。少年文人之死称"玉楼赴召、地下修文、玉楼修记"，老年人死称"仙逝、千古、作古、寿终正寝"。对不同方式的死有不同表示法：病死曰"疾终"，饿死曰"殍，射死曰"殪"，自杀叫"自尽"，用剑自杀叫"自刎"，上吊死叫"悬梁、投环、自缢"，服毒而死叫"仰药、仰毒、乳药"，投水而死叫"投河、跳河、投江、投井、跳海"，跌死叫"粉身碎骨"，淹死叫"葬身鱼腹"。刑罚死叫"行刑、处死、杀头、枪毙"。对在不同处所死有不同表示法："寿终正寝"指年老死在家中，"正寝"是居室的正中。死在外地就叫"客死"，死在狱中叫"瘐死"，死在战场叫"阵亡"，或叫"马革裹尸"，死在床上叫"停床"。殡葬方式不同，表达法也不同："入土"是死后埋入土中，"就木"即入

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

棺,"饲虎"是死后让老虎吃,"填沟壑",即将尸体填入沟壑之间,"上火葬场、进铁板新村"是火葬。用死后的形体特征来表示死的表达法有"咽气、断气、伸腿、蹺辫子、坐化(用于僧人)"。对不同性别不同亲属的死有不同的表示法:用于古代女性的有"玉殒香消、葬玉、埋香、倩女离魂",用于父母双亲的叫"见背、弃养",妻死叫"断弦、悼亡"。对死的不同讳称:"不讳"(言死不可逃避)、"千秋万岁、升遐、山陵崩(用于帝王)、三长两短、老了、百年、捐棺(用于一般人)等等。由于人们存在着趋吉避凶的心理,因此在涉及"不吉"的事物时,往往是用其它同义形式来表达,这极大地丰富了语言的词汇库,如对"死"采用描述、引申、比喻、隐讳的方法表述,就使"死"的同义形式增至 200 多个,同时也说明了社会心理对语言发展的作用。

三是由于避免刺激对方而引起的婉曲。婉曲的一个重要目的是为了避免使言语刺激对方,我们以批评为例试作分析。渴望被肯定、被尊重是人们普遍的心理需求,婉曲批评就是适应这一心理需求的言语技巧和艺术。心理学的研究表明,人在听到直言批评时,身心处于收缩状态,难以接受,甚至产生反感。如果采用婉曲的批评方式,会使他肌体放松并能冷静地听取对方的意见。中国历史上有多少忠臣良将因直言进谏而家破人亡,而魏征却是个例外,他对唐太宗多次婉言批评,却使唐太宗感到声声悦耳,这就是婉曲进谏的效果。周恩来生前曾到昆明视察,在圆通公园观赏樱花时,看到说明牌上将樱花写成楧花,便用亲切的语气说:"我们国家大,文字比较复杂,国务院 1957 年颁布的第一批简化汉字里没有这个"楧"字,大家最好不要用"。他的话说明了汉字复杂难写的客观原因,又告诫人们不能粗心大意,听后使人心服口服。这种委婉批评的方法,让被批评者在比较舒坦宽松的氛围中接受批评。在彼此都比较了解的情况下,直言批评的格调是应该提倡的,但是一般人却爱听委婉的话,渴望被肯定、被尊重,难怪生活中有"恕我直言"而无"恕我委婉"之语。下面举几个委婉批评的例子。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

戴尔·卡耐基在《语言的突破》中谈到，林肯对每天送到白宫办公室的那些冗长复杂的报告感到厌倦时，说："当我派一个人出去买马，我并不希望这个人告诉我这匹马的尾巴有多少根毛，我只希望知道它的特点何在。"林肯运用了以甲喻乙的方法，对报告的冗长繁琐提出了委婉的批评。

毛泽东当年曾对那些刚愎自用，脱离群众的领导干部进行善意的批评："我们现在有些第一书记，连封建时代的刘邦都不如，倒有点像项羽……有出戏叫《霸王别姬》，这些同志如果总是不改，难免有一天要别姬就是了。"听话人哈哈大笑，并在笑声中领悟到批评的含义，这就是类比式批评的效果。

邓小平审阅了《关于建国以来党的若干历史问题的决议》后很满意，他是这样来表述他的批评意见的："要说有缺点，就是长了点。"这是将客观存在的缺点用虚拟的语气表达出来的。

1984 年，曹禺观看了中央实验剧院演出的讽刺剧《劳资科长》后给予了充分肯定，在提批评意见时采用了鼓励式："必须注意一个问题，那就是夸张与过火的区别。我们舞台上的喜剧，应当是夸张的艺术，同时又是有分寸感的艺术，有风格的艺术。我相信《劳资科长》这个戏，会在这方面继续做出尝试和努力。"

1937 年冬天，刚从济南回到武汉的老舍在冯玉祥家底楼的房间里创作，刚从德国回来的冯玉祥的二女儿与朋友在二楼上跺脚取暖，干扰了老舍的文思，吃午饭时老舍笑着问："弗伐，整整一个上午，你在楼上教倩卿学什么舞啊，一定是从德国学回来的新滑稽舞吧。"老舍的话引起哄堂大笑，对方领悟了话外之音。

委婉批评的方式是多样的，委婉批评的目的是充分考虑被批评者的心理承受能力，让被批评者接受自己的意见。语言的交锋最终是心理的撞击，在批评时是直言还是委婉效果是不同的。

因此在批评他人时应该注意，①不要当众揭对方的错处，以免使对方感到难堪，损坏他的社交形象，损伤他的自尊心。最好是找他个别谈话，这样容易使他心理上放松，易于接受批评意见。②不

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

要故意渲染对方的错误，以免损坏双方的形象。③批评人时不要侮辱对方的人格，批评的目的是为了让对方改正错误，而直接的人身攻击会使对方愤怒。④批评人时不要算老帐，否则对方会认为你是在找他的岔子，产生反抗情绪。⑤批评人时切忌只讲缺点不讲优点，如果用“赞赏—批评—激励”的方式，会使对方产生口服心服之感。只讲缺点不讲优点，缺少心理上的平衡和缓冲，会使对方产生对抗情绪。⑥切忌以“老子天下第一”方式批评人，如果在批评他人时目空一切处处显示自己，或者处处以长者自居到处教训人，都会引起对方的反感。

四是为了形象幽默、诙谐的言语风格而采用的婉曲。“交通安全周”期间，某市交通部门贴出标语：“阁下驾驶汽车，时速不超过30里，可以欣赏本市的美丽景色；超过60里请到法庭作客；超过80里，欢迎光临本市设备最新的医院；上了100里，祝您安息吧！”标语以婉曲的手法，告诫人们要按规定的时速行车，否则会引起不同程度的不良后果。小品文，小幽默常常用婉曲的方法来表现独特的言语风格。

三．言语禁忌的社会心理

言语禁忌和代用的社会心理是多层面的，如焦虑、恐惧、害羞、羞怯、群体心理定势等都会影响到言语的禁忌和代用。

1．焦虑和恐惧心理

社会心理学的基本原理告诉我们：当有清晰的危险近在眼前时会使人恐惧，当危险朦胧不清时会让人焦虑。在言语禁忌中，相当多的情况是来自人们对语言所代表的危险物、不洁物、不祥物的焦虑和恐惧。由于远古的愚昧和近代的迷信，人们在言语活动中往往认为语言与语言所代表的事物存在必然联系，因此在言语心理上对犯忌触讳的事物产生焦虑感和恐惧感，进而发展到用避讳和委婉的方法来代替使人焦虑和恐惧的言语。

焦虑的产生是由于言语所代表的危险物不甚明确，但又像会来临，人们对它产生无力抗拒感，因而在精神上持警戒态度，并设

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

法在言语活动中逃避这些危险的言语。传说侗族先祖第一天摘完禾穗，第二天又长出来。由于有人在吹口哨后说声“完”字，田里的禾穗全不见了。后来侗族人在收禾穗时再也不许说“完”，否则在心理上会产生焦虑感以为说“完”就不会丰收。

在言语中产生的恐惧心理不外乎两种：一是慑服于言语的神秘威力。弗罗伊德在《图腾与禁忌》中讲过一个故事：新西兰一个奴隶吃下僧王弃置路旁的残肴，旁观者告诉他：“这是僧王的食物，”奴隶听了这句话立即全身痉挛，胃部剧烈绞痛，当晚死去。二是由于恐惧而产生回避，用其它言语形式来代用。文革期间，对语言的灵物崇拜相当厉害，什么“一句顶一万句”，什么“句句是真理”；另一方面对“走资派”却用“砸烂狗头”来诅咒，而像“跳舞、超短裙”等又成了黑色的语汇而遭到禁忌。那时候，一言不慎遭殃，言语恐惧到了“噤若寒蝉”的地步。

2. 害羞与羞怯心理

害羞是隐藏隐私而产生的心理，是欲求不能满足而先加以压抑的感情。而羞怯是在人前开不得口，见生人就有距离，它源于自卑、焦虑或过敏。

人们对有关“性”的词语的禁忌与回避多半源于害羞心理。《梁祝》中“十八相送”一场戏里的祝英台的话语和唱词不是直说，而用委婉曲折的方式向梁山伯吐露心情，就是害羞心理所致。

而羞怯是由于对外界的不适应而在言语交际中采用回避和代用的方法。对人名的忌讳、对图腾的忌讳与因危险而引起的焦虑有关，言语交际中有些委婉表达则与自卑感有关。

3. 群体心理定势

社会心理学认为，习惯是指人在一定的情况下自然而然地自动去进行某种动作，它不经意志的驱使。所谓“习惯成自然”就是这个意思。人在语言社会中生活，就会遵循该社会群体的语言心理习惯。习惯上对犯忌触讳的事物在言语中应予禁忌，即使要表达这些事物，也应充分考虑对方的心理承受能力，而使用相应的表

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

达方法。如果应避不避，该讳不讳，这种不得体的言语表达会影响言语的心理沟通。人们长期以来对言语禁忌和言语代用形式反复进行言语审美活动，从而形成了关于言语禁忌的群体心理定势，并以此从感性上来影响或左右言语活动。

言语禁忌随着社会的发展而变化，徐骏因"清""明"两字进入诗词在清朝被杀之事，在唐宋绝不会发生。唐宋诗词的"清明时节雨纷纷"、"秋风清，秋月明"，已为世人传诵。现代人取名悉听尊便，无忌无讳。但言语禁忌及与其相关的言语代用现象依然存在。在言语活动中，虽然没有谁来规定哪些词不许说，但是在特定的言语环境中，人们对"不祥的"或"神圣的"事物都存在着灵物崇拜心理，每当碰到犯忌触讳的事物，人们还是采用避讳的方式。每当碰到难以启口的事物，也还是用婉曲的方式来表述。这一切均受禁忌心理所支配和制约，这种禁忌心理不仅支配语用变动中的言语，对语言体系也是一个有益的补充，禁忌用语和委婉用语的并存，丰富了语言的词汇。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

第十一章　人际关系信息的传递和理解

第一节　语言和言语选择

语言和言语的选择反应了说话者对言语环境的认识与倾向性。

在一定语境中的言语选择，对于具备交际能力的语言使用者来说，并非是任意的，它要受到社会语言规则的制约。社会语言学研究表明，语言使用者由于民族、职业、年龄、性别、出生地、教育背景、阶层的差异，以及由于交际和时间、地点、场合、交际对象，谈论话题等等的不同，其言语选择会反应出有规律的差异。换句话说，特定的交际双方的特定的语境中，他们的语言和言语选择要受到相应的社会语言规则的制约。言语环境制约着交际者的言语选择，而交际者的言语选择则反应出交际的主客观语境特征。

然而，在实际的言语交际中，许多事实说明，交际者常常违反期望中的社会语言规则。

这些与社会语言学结论不一致的言语交际现象，并不是出于偶然，而是反映出了交际者的主观意愿。例如 Ervin-Tripp 在谈到社会语言规则时，曾描述了这样一段对话：

警察：What's your name, boy?

医生：Doctor Poassaint. I'm a physician.

警察：What's your first name?　boy?

医生：Aevin.

按照当地公认的社会语言规则，警察应该尊重对方的年龄、种族和医生身份。因此，不仅不应该在知道对方是医生后还粗鲁的

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

询问医生的名，更不应该使用称呼小孩和奴仆的“boy”一词来称呼这位医生。交际双方对这些社会语言规则是很清楚的，警察显然是在有意违反这些社会语言规则，以达到侮辱对方的目的。

由此可见，在许多情况下，一方面是社会语境通过社会语言规则制约着言语的选择，另一方面是语言使用者对社会语境的认知和倾向性，制约着他的言语选择。语言研究在这个节点上从社会语言学转到社会心理语言学。

首先，交际者对语境的认知，制约着他的言语选择。例如，在与陌生人交往时，我们实际上对对方所知无几，因此对于社会语境特征不能完全把握。我们的言语选择实际上反映的是我们对语境，包括对交际对方的认识，或我们是如何看待这种语境的。随着对语境的深入认识，我们就会不断地调整言语选择。再比如，即使与熟人交往，我们有时也会对交际语境的认识出现分歧。我们觉得是一种正式语境的，对方却认为只是一种非正式的语境，我们认为是一种同等级交往，对方也许认为是一种上级与下级的不平等交往，从而在言语选择上就会出现差异。朱元璋的两个患难故友，就由于对与作为皇帝的朱元璋的交往关系认识不一，而采取了不同的言语选择，也带来了不同的交际效果：一个成为座上宾，一个成为刀下鬼，前一位认识到了眼前的朱元璋已不同于昔日患难与共，饥不择食的苦朋友，而是一位至尊的皇帝，所以在与对方叙述一段往事时，说出了这样一段委婉而又恭维的话：

“我主万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅走逃，拿住豆将军，红孩儿挡关，多亏菜将军。”

而后一位故友，甚至比前者还有功于朱元璋，但由于他把对方仍当做昔时的朋友，却说出了下面一席有损龙颜的话来：

“我主万岁！还记得吗？从前，你我都替人家看牛，有一天，我们在芦苇荡里，把偷来的豆子放在瓦罐煮着，还没等煮熟，大家都抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里。你只顾从地下满把的抓豆子吃，却不小心连红草

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

叶子也送进嘴去。叶子梗卡在喉咙口，害得你哭笑不得，还是我出的主意，叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下去，才把红草叶子带下肚里去……”(《民间文学作品选，朱元璋的故事》)

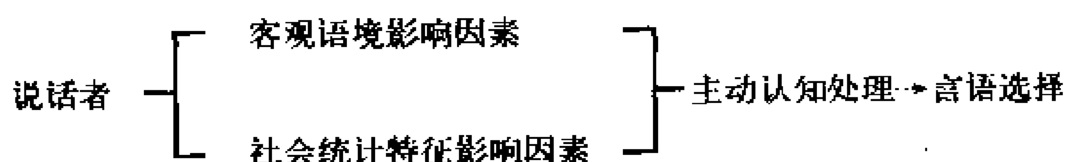
其次，交际者即使对某次交际的社会语境有共同的认识，但他们也可能出于某种意愿，各自确定倾向于不同的社会语境。例如在意大利的 Sauris，有个共同体使用三种语言变体：在家里使用地区性德语变体；在半公众场合，如在当地的酒吧里，使用意大利语的一种地域方言 Friulian，而在教堂和学校则使用标准意大利语。可是有一次在那里从事语言变体研究的 Denisan 却在当地的酒吧中录下了一段德语(Williara Downes, 1984, Language Society, Fontana paperback)。事情的经过是这样的：一个当地农场主，他本来应该在制酪场做乳酪，然而却跑进酒吧喝起酒来。这时他的妻子突然闯进酒吧，开始用德语训斥他，为什么在干活的时候竟在喝酒。起先，他只简单地试图用 Friulian 语使妻子平静下来，但很块就用德语与他妻子吵起来。妻子为什么会在酒吧中使用德语而不使用 Friulian 语呢？她的丈夫为什么交叉使用了两种语言变体呢？原来，妻子是想确定一种家庭里的交际语境，拒绝接受酒吧中的半公众交际语境，以获得在家庭语境中所享有的相应权利和义务。丈夫开始则想把交际语境确定为半公众场合，反对妻子把语境确定为家庭内，以便得到有利于他的相应的权利和义务，所以他最初使用了 Friulian 语。后来由于他妻子坚持使用德语，迫使他不得不主要用德语与妻子交际。

由于不同语言是不同社会群体的明显标记，所以操双语或多语者常常通过转换语言来选择在此时此地此事上，他属于哪个社会群体，从而传递相应的社会意义。在印度与尼泊尔交界处的边防检查站上，一个士兵拦住一位妇女，说她携带的茶叶太多了，需要重罚。这位妇女为了摆脱困境，先后策略性地使用了三种语言变体。首先，这位妇女用官方语言——尼泊尔语以求助于法律，根据法律争辩说她带的茶叶并没有超过最高限量。然后，当她从士

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

兵的尼泊尔语音中推断出对方也是 Newari 人时，她就转而使用 Newari 语，根据民族认同心理，以求助于群体内成员间的团结一致。最后，为了显示她属于社会中受过教育的阶层，表明她既没有“走私”茶叶的企图或需要，也更比对方了解社会的腐化风气，所以她又使用了英语。通过一系列主动、策略的语言变体选择，她为双方确定了一个又一个的交际语境，传递了相应的社会意义，并最终达到了顺利过关的目的(Muriel Saville—Troike，1982：63)

综上所述，讲话者当时当地的言语选择并不完全是由当时当地的语境制约下的社会语言规则所决定的，即不完全是由社会因素的变异所决定。在人们的言语交际中，当时当地的客观语境所要求的社会语言规则也许会被遵守，也许会被违反，因为它还要取决于当时当地说话者对语境的认知和倾向性。交际者的动机、感情、态度等等主观因素与社会语境的诸项客观特征交互作用，共同制约着实际言语交际中言语的建构和理解。因此，如果说社会语言学的研究强调的是交际者社会统计特征和客观语境的话，那么，我们应该从社会心理语言学出发，把使用语言时的主观因素考虑进去，而且把它做为一个重要的制约言语选择的环节。即：



这样一来，研究视角就发生了重大变化。即无论客观语境如何，言语的选择主要取决于语言使用者对语境的认知和意愿。为了具体说明这一点，这一章将从语言使用者的主观视角，来考察人们联系情感和分离情感这些社会心理，是如何与客观语境一致影响和制约着他们的言语选择的。

第二节　亲疏关系信息的传递和理解

从语言使用的主观性这个视角，我们将会看到，无论是遵守客

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

观语境下的社会语言规则，还是违反这些规则，都反映了说话者对社会的认知和倾向性，反映了说话者对与交际对方相互关系的认识和倾向性。

语言使用所反映的人际关系信息，在联合情感和分离情感维度上可以大致分为三种：1. 要求亲近相互关系的信息；2. 要求疏远相互关系的信息；3. 要求维持原来关系状态的信息。当然，说话者可以利用语言选择来传递许多人际关系信息，如抬高或贬低对方，恭维或侮辱对方，服从或支配对方，等等。这种人际关系信息中最为主要的，经常存在的是亲疏关系信息。本章通过对亲疏关系信息的分析，从语言使用的主观性视角，说明联合情感和分离情感如何制约着交际者的言语选择，这些言语选择又是如何传递维持、亲近和疏远三种相互关系信息的。

首先，讨论交际者传递和理解这些信息的主要前提。任何话语的建构和理解都要具备许多前提条件，如对语言规则的掌握和共同了解，对有关世界的一般知识的了解等等。这儿主要从对语境知识和社会语言规则的了解和掌握，讨论关系信息的传递和理解。其次，语言使用实际上是许多主客观因素的函数，我们只是把对相互关系的主观愿望作为影响它的一个重要的自变量，研究在其它自变量，如场合、谈话领域不变的情况下，主观性的语言使用所传递的关系信息。再次，辅助语言特征也可以传递人际关系信息，这里也假定在这些因素传递的人际关系信息不与语言使用传递的关系信息矛盾的情况下，探讨语言使用所产生的人际关系信息现象。

一. 社会语言规则是人际关系的前提

对社会语言规则的理解和掌握是传递维持、亲近和疏远相互关系信息的一个主要前提。交际参与者之间的关系通过社会规则制约着语言使用的特点，它们通过社会语言规则这一中介，形成了某种具有相对稳定的和公认的对应关系。交际者从语言使用的主观角度，根据这种对应关系和客观现存的相互关系状态，来传递和

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

理解维持、亲近和疏远相互关系的人际关系信息。

在实际的言语交际中，人们的语言使用特点透过社会语言规则，标记了相应的角色关系和关系发展阶段。从主观选择的视角分析，无论这种选择是否符合当时客观存在的社会环境，无论语言使用是遵守了还是违反了当时客观语境条件下的社会语言规则，它都传递了对相互关系的看法和意愿：遵守了，说明说话者对相互关系的看法不变，没有改变客观存在的公认的既存关系状态；违反了，则说明他对相互关系的看法改变了，他的关系意愿就是他的言语选择符合与社会语言规则所对应的那种相互关系状态。因此，人际关系信息的传递和理解有赖于社会语言规则在其中起媒介作用。

二、人际关系的不同心理层次

不同的人际关系体现在人与人之间情感上的亲疏和远近是不同的，它有不同的层次。不同的角色关系，不同的关系发展阶段均反映为一定的心理接近程度或心理距离。

不同角色关系在心理接近程度上的映射是有差异的。我们在日常生活中不难感知到，不同的角色关系会带来不同的感情接近。工作上的同事关系在感情方面的密切程度一般不如家庭成员的亲属关系；民族群体内部成员间的关系在心理上的接近程度一般要高于不同民族群体成员之间在心理上的接近程度；在家庭成员之间双方彼此了解，充满情感部分，而营业员与顾客，乘务员与乘客之间缺乏彼此了解，也不包括私人感情因素。

不同的角色关系映射为心理接近程度上的差异是从社会心理意义上讲的。共同的文化传统形成了这种评判标准的潜意识，它具有相对一致性，对共同体的成员来说，具有心理感觉上的相对共同性。这就是一种客观心理现实。在研究上，我们把这种共性抽象出来，排除了同事关系有时要在心理接近程度上高于家庭成员这种特殊现象。相对一致性是指对于不同的文化共同体来讲，这种潜意识是有差异的。在不同的文化中，相同角色关系在心理接

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

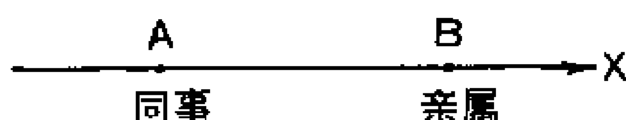
近程度等级上的映射会有一些差异。例如，与英美文化相比，中国文化中的家庭、家族观念就较强，更加重视亲戚关系。在日常交际中，对于不是亲戚的对方，用亲属的称谓来确定双方角色关系，比用职衔，姓名等称呼来确定双方角色关系，就显得更加亲近。即使毫不沾亲带故，人们也还是倾向于用“叔叔”“爷爷”“奶奶”等亲属称谓表示亲近的心理距离，如小朋友常常管邓颖超和康克清叫“邓奶奶”和“康奶奶”。对于关系最亲切的平等关系的双方，则用“兄弟”“姐妹”相称，如“兄弟单位”、“姐妹城市”。可见在汉族文化中，亲属角色关系在心理接近程度上要胜过其它许多角色关系。

另外，一般来讲，陌生人之间在心理上的接近程度不及熟人之间，一般朋友之间在心理上的接近程度则不及知心朋友之间，这说明不同关系阶段在心理接近程度上的映射也是不同的。就是不同关系阶段上的父母与子女在心理接近上也是有差别的。如英语中孩子对父亲的称呼就表现了不同的亲近程度：father，papa，dad，dady。

由于言语选择可以在一定程度上反映出不同的角色关系或不同的关系发展阶段，因此言语就可以通过相互关系状态，在一定程度上反映出交际双方心理上的亲近程度。

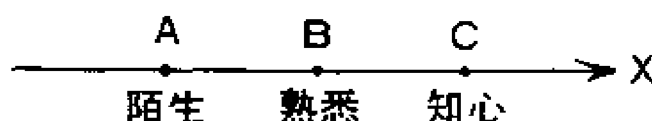
为了形象清晰地表示不同的角色关系和不同的关系发展阶段在心理上的不同接近程度，我们采用数轴 X 来表示（以后称 X 轴，它表示心理上的接近程度）。

这里，顺着 —+—+—+—+→X，X 轴的箭头指向不断增高接近程度，数轴上的每个点，都象征着可辨别的由言语选择的不同而反映出的不同角色关系或关系发展阶段在心理接近程度上的映射。例如，对前面讲到的在中国文化中的同事关系和亲属关系来说，由于亲属关系在心理接近程度上要高于同事关系，所以他们在 X 轴上的映射情况可以图示如下：



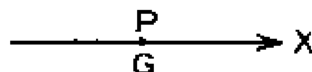
PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

这里，A 点是言语选择所反映的同事关系在 X 轴上的映射点，B 点是言语选择所反映的亲属关系在 X 轴上的映射点。B 点在 A 点的右方，B 值就大于 A 值，表示亲属角色关系比同事关系在心理距离上更加接近。又如，前面提到的关系阶段，假设通过言语选择反映出来的陌生人关系、一般熟人关系、知心朋友关系映射点分别为 A、B、C，由于三者的心理接近程度渐次提高，所以，A∠B∠C，因此在 X 轴上的映射情况为：



下面讨论这些信息的理解过程。总的来说，维持、亲近和疏远相互关系信息的传递和理解有赖于社会语言规则所反映的言语选择与相互关系状态之间的对应规律性；有赖于不同的角色关系发展阶段在心理接近程度上的差异；有赖于在特定语境中，各种角色关系或关系发展阶段，在 X 轴上映射点的对比。

根据我们从联合与分离情感程度方面对人际关系信息的分类，维持、亲近和疏远相互关系的人际关系信息的推断理解过程大致如下：

凡受话人根据双方客观公认的关系状态，指望说话人表明双方是处在 A 关系中，而说话人的言语选择表明双方处在 A 关系中时，在双方心理接近程度 X 轴上的映射点 P 和 G 重合，所以传递了要维持原关系状态的信息。由于 P＝G，P−G＝0。所以我们以可称它为"零关系信息"。用数轴表示：

凡受话人根据客观公认的关系状态，指望说话人表明双方是处于 A 关系中，而说话人的言语选择却表明双方处在 B 关系中时，在双方心理接近程度 X 轴上的映射点 P 和 G 不重合，传递了改动原关系状态 A 到关系状态 B 的倾向，这时，或者产生亲近相互关系的信息，或者产生疏远相互关系的信息。如果原来客观存在的双方公认的相互关系 A 在 X 轴上的映射点 G 的值比言语选

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

择所反映的 B 关系在 X 轴上的映射点 P 的值小，则传递了要亲近关系的信息，相反则传递了要疏远相互关系的信息。又由于在第一种情况下 P＞G，P−G＞0，所以又可以把要亲近相互关系的人际关系信息称作“正关系信息”；而在第二种情况下，由于 P＜G，P−G＜0，所以又可把疏远相互关系的人际关系信息称作“负关系信息”。它们在 X 轴上的映射情况分别为：G P ——→X 和下面举例说明 P G ——→X，三种人际关系信息的具体推断理解过程。

第三节 零关系信息的传递和理解

零关系信息不是不传递关系信息，而是传递维持原关系状态，既不亲近又不疏远的关系信息。一般来讲，这种关系信息产生于对社会语言规则和双方交际习惯的信守，从言语选择的主观性讲，就是要遵守社会语言规则，选择那些合乎交际双方客观存在角色关系或关系阶段的言语表达内容和形式。这时，实际的言语选择所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点与符合特定交际双方相互关系的言语选择所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点重合。这又有下列两种情况：

一、信守社会交际规范和期望而产生的零关系信息

陌生人交往，最容易受到社会交际规范和期望的制约。在这种情况下，如何使用语言，就表明了说话者对相互关系的看法和愿望。如果愿意在社会规范和期望的范围内，与对方维持某种临时的关系状态，那么他就使用符合于这种语境下社会交际规范和期望所要求的言语表达。以此来传递维持原来相互关系状态的信息，表明我既不想与你亲近，也不想与你疏远，我只是在例行公事，按照社会规范和期望与你相处。例如，火车上的旅客的交往可能出现三种情况：1.双方长时间面对面坐着，什么也不说，这不太符合日常交往规范和期望，因此很可能给对方造成一种感觉，他对我态度冷淡，不想理我；2. 一见面就像熟人一样，问长问短，甚至于

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

涉及一些实质性的话题，这也不符合日常交往规范和期望，很可能给对方传递“他态度过分热情”的信息；3. 循规蹈矩，根据当时客观语境和相互关系状态，选择符合社会语言规则的言语表达。只有这样才能表示既不冷淡又不过分热情，既不亲近也不疏远的信息。可见，零关系信息并不是没有关系信息，一旦交际者进入一定的交际语境，他就面临表达特定关系信息的言语选择。这里“一定的交际语境”规定了社会语言规则。因此，我们并不断言社会交际的规范和期望要求陌生人之间在所有的情况下都必须进行语言交往。事实上，公共汽车上的乘客就可以互不搭理，路上来往的行人之间就可擦肩而过，而一言不发。

如果用 G 点表示在火车上交际语境中双方根据社会交际规范应该选用的言语所反映的客观角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点，那么在 A.B.C 这三种情况下，言语选择所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射就可分别表示为：

A B C
——·——·——·——→ X
G

。如果 G 点与 C 点重合，那么在第三种情况下，说话者在试图传递零关系信息。

熟人之间交往也要受到社会交际规范和期望的制约。要维持原有的关系状态，传递零关系信息，在语言使用上就要遵守当地客观语境下的社会语言规则。熟人见面打招呼就是一个很好的例子。尽管“上街吗？吃了吗？”这类招呼的字面意义无关紧要，交际者还是热衷于使用这些言语表达方式，他们注意的仅是它所传递的人际关系信息。熟人之间使用招呼语表示对对方的致意和对相互关系的再一次证明，表明从上一次分手到现在，我们的相互关系没有变，这是社会交际规范和期望所决定的。如果有人对这种方式弃而不顾，久而久之，就发现自己已经处于一种孤立的境地，这是因为“不顾”的行为在他人眼中就是有意识的传递要改变原来关系状态的信息。

二. 因言语交往习惯而产生的零关系信息

特定交际双方的言语交际习惯是社会交际规范和交际双方长

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

期相互作用的产物，它对于交际双方具有一定程度的约定性。遵守这种习惯的言语选择就再一次确认了公认的客观存在的相互关系，传递了关系没有改变的信息。例如，在甲男和乙女的交往中，平常甲称呼乙用全名，如“李翠兰”。假如在某一次交往中，1、甲仍用全名称呼乙；2、甲用“翠兰”称呼乙。这时在第一种情况下，由于言语选择所反映的相互关系在X轴上的映射点与习惯上的言语选择所反映的相互关系在轴上的映射点重合，所以对乙来讲，这表示在甲看来他们的关系照旧，他并没有任何要亲近或疏远相互关系的愿望和倾向。相对而言，在第二种情况下，由于言语选择所反映的相互关系在X轴上的映射点与习惯上的言语选择所反映的相互关系在X轴上的映射点不相重合，因此从乙看来，这就是甲在表明一种要改变原来相互关系的愿望。

又如，对特定的交际双方来讲，由于受到特定的关系状态和言语交际习惯的制约，言语选择上的客气程度虽有一定的波动范围，但总的来说在相同交际环境下。即在其它语境条件不变的情况下，其言语选择有某种稳定特征。这时选择那些符合交际习惯的，具有某种稳定特征的客气等级的言语形式，就传递了零关系信息。就请求对方关门这一言语行为来讲，假如存在如下几种依次不同客气程度的表达方式：

Close the door .关上门。(1)

Please close the door .请关上门。(2)

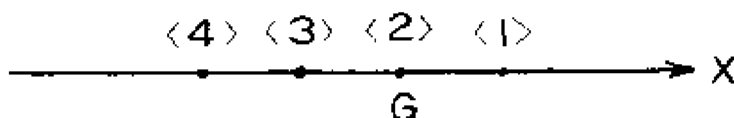
Will you please close the door? 请你关上门，好吗？(3)

Would you please close the door? 能不能劳驾把门关上？(4)

对特定的交际双方甲乙来讲，甲在相同的语境条件下曾多次使用第〈2〉句的形式请求乙关门，从而第〈2〉句就成了在这种语境条件下具有相对稳定性的习惯言语形式。双方已经习惯了这种客气程度，它反映出了双方对既有关系状态及相应的权利和义务的看法。所以，如果在某次交际中甲对乙再次使用第〈2〉句，就会产生零关系信息，表示关系状态如故，相互权利和义务不变。如果通

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

常言语选择所反映的双方关系状态在 X 轴上的映射点为 G，则〈1〉、〈2〉、〈3〉、〈4〉句所反映的相互关系在 X 轴上的映射情况就大致为：



第四节 正关系信息的传递和理解

一般来讲，正关系信息产生于言语选择对公认关系状态。所要求的言语选择的偏离，对符合特定交际双方交际习惯的言语选择的偏离，以及两项择其近的结果。这种言语选择的偏离和两项择其近的选择所反应的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点 P，并不与受公认关系状态下社会语言规则制约的言语选择所反映的关系在 X 轴上的映射点 G 重合，其值要大于后者，即 $P-G>0$，所以产生正关系信息，传递了要亲近相互关系的人际关系信息。所选的言语表达反映的关系在 X 轴上的映射点 T_1，比另一种可能的言语选择所反映的关系在 X 轴上的映射点 T_2 来，其值要大，即 $T_1-T_2>0$，所以说话者传递了宁愿亲近的关系信息。下面分别举例说明这几种正关系信息的传递和理解过程。

一、偏离社会交际规范和期望而产生的正关系信息

社会交际规范和期望要求人们按照角色关系交往。然而，在实际言语交际中经常出现非正常角色交往现象。我们常说的“某某领导平易近人，与群众打成一片”，就属于这一情况。在这种交往中，处于权势角色关系上位的一方，往往率先放弃这种权势关系，与对方以平等关系进行交际。由于平等的角色关系没有“高高在上”的情感，心理距离相对缩短，因此显得热情亲切。所以，在日常人际交际中，人们就有意利用违反当时语境条件下社会交际规范和期望的言语选择，确定一种更为亲近的相互关系，以缩短与对方的心理距离 。在英语社会的言语交际之中，雇主与被雇者之间总是社会地位较高的一方先使用名字称呼对方。对于社会地位较

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

低的一方来说，这是两者关系朝着好的方向发展的一个信号。如果说用"头衔+姓"的称呼反映的权势关系在 X 轴上的映射点为 G，用"名"称呼所反映的平等关系在 X 轴上的映射点为 P，那么映射情况就是：$\xrightarrow{\ G\quad P\ } X$。这是因为"头衔+名"的称呼所反映的相互关系比用"名"的称呼所反映的相互关系，心理距离要大，所以 P 值大于 G 值，P 点就在 G 点右方。这时由于 G=G'，G−G'=0，所以要使用"头衔+名"的方式就会产生零关系信息，表明说话者既不想亲近也不想疏远，只想维持原关系状态；而由于 P−G>0，所以产生了正关系信息，表明要与对方密切相互关系的意愿。

医生与病人的关系也是一种权势角色关系，医生要求病人应该做什么不应该做什么，在人们心理上这种"你"与"我"的距离是很容易感受到的。但是，有时医生走进病房，对病人说："How are we today?"而不是"How are you today?"这种选择把"我"和"你"放在同一处境中，使原先的权势关系变成了共患难的平等关系，"你""我"合为一体，从而大大缩短了双方心理上的距离，使相互间的关系和情感接近。

众所周知，在任何一个社会，刑事罪犯受到社会法律的制裁，受到社会舆论的谴责，人们与这些罪犯能远离则远离。即使与他们接触，也往往歧视他们，把相互关系视为教育与被教育的权势关系。

如前所述，曲啸有一次应邀去某市向犯人讲话，他在称呼的选择上遇到了困难，叫同志吧，不行，对方不够资格；叫罪犯吧，也不行，因为犯罪的人也讨厌'罪犯'这个词，后来他选了"朋友们"的称呼方式，结果引起全体罪犯的热烈的掌声，有的当时就掉下了眼泪。为什么平平常常的称呼"朋友们"会使罪犯如此感动呢？这就是因为曲啸在这种语境条件下，有意识地偏离了社会交际常规和期望所要求的称呼方式，选择的称呼方式在所映射的心理距离上要远比常规为小。这样，他的言语选择就在对方心中产生了热情

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

和亲近关系信息，表明了他缩短相互社会心理距离的良好愿望，从而深深地打动了对方。

假如通常按社会交际常规和期望选择的言语形式所反映的角色关系在 X 轴上的映射点为 G，曲啸用的言语形式“朋友们”所反映的角色关系在 X 轴上的映射点为 P，由于朋友角色关系比管教与被管教关系在心理上来得接近，所以 P 在 G 的右方，即：

$\underrightarrow{\quad G \qquad\qquad P \quad}$ X 。由于 $P > G$，$P - G > 0$，所以传递了热情，亲近的人际关系信息。

人的自我披露常常是渐渐出现的，它随着关系的更加稳定和持久而不断增加。一般自我披露的调节规则是“对于新认识的人不要披露隐秘的情况”。在特定文化中，人们往往能意识到哪些内容跟新认识的人讲起来合适，而哪些不合适。正是由于有这些常规和期望的存在，因此当有些人在初次交往中，过多的披露自己的情况时，对方就会觉得他有意引为知己，有意缩短陌生所造成的心理距离。如果社会交际常规和期望制约下的言语所反映的相互关系在 X 轴上的映射点为 G，较多自我披露的言语交际所反映的相互关系在 X 轴上的映射点为 P，由于较多较深的自我披露所反映的关系阶段在心理接近程度上要高于规范期望下的情况，因此 P 点在 G 点的右方，即 $P - G > 0$，所以能传递希望亲近相互关系的信息。

二、偏离言语交际习惯而产生的正关系信息

偏离通常的言语选择习惯所反映的相互关系在 X 轴上映射点的值，也会产生正关系的信息。这大致有两种情况，一是想进行长期性关系调整，二是想进行临时性关系控制。

1、长期性调整的正关系信息

在人际交际中，从认识到熟悉到亲密，不同的阶段有不同的相互关系的看法和愿望，因此，选择反映更密切关系的言语，就可以产生正关系信息。

在《夕照街》中，吴海波与周燕燕有这样一段话：

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

吴海波慌了，呐呐着："周大夫。"

周燕燕："燕燕，我叫燕燕，和小时候一样。"

这时叫"燕燕"其实和小时候并不一样。小时候怎么叫，长大了怎么叫要受到不同的社会语言规则的制约。在汉语交际中，除非男女双方的关系非常密切，男方才可直呼女方的名。这里周燕燕托辞"和小时候一样，"让对方改变对她的惯常称呼"周大夫"，这实际上是暗示了希望亲近相互关系的信息，即希望把相互间的关系调整到超出一般朋友关系的状态。这种称呼方式所反映的关系，比起一般朋友关系来，心理上要密切得多，正是这种心理映射的对比，才传递了正关系信息

2、临时性控制的正关系信息

在日常交际中常有这样一种言语现象，虽然相互关系并没有发生什么实质变化，双方也都明白没有到进一步调整相互关系的程度，然而交际一方的言语选择却有意偏离了在这种语境中的言语选择习惯。说话者这种偏离的目的不是为了真正调整相互间长期的关系状态，而只是想创造一种临时的关系气氛，以达到某种交际效果。如果这种偏离的言语选择所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点的值大于正常值，就会产生一种临时性控制的正关系信息，创造一种临时的亲近关系气氛，策略地拉近相互间的心理距离。

在一部反映企业技术改造的影片里，父亲和女儿在同一车间工作，父亲是车间主任。在工作场合，女儿是从不当着大家的面叫他"爸爸"的。然而有一次，女儿和她的同事在技术改造问题上与他父亲的意见发生分歧，展开争执。女儿一急之下把父女关系搬了出来，称对方"爸爸"，恳求"爸爸"同意他们的改革意见。本来女儿在工作场合是不当着别人的面称呼车间主任为"爸爸"的，这已成为交际习惯。其角色关系是工作上的上下级关系。可女儿却打破惯常的言语选择，在相同的语境下强化父女关系来表示其亲近意图，缩短心理距离。女儿偏离惯常的言语选择所反映的相互关

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

系在 X 轴上的映射点 P 的值要远远大于惯常言语选择所反映的同事关系和上下级关系在 X 轴上映射点 G 的值，即 $\xrightarrow{G\quad P} X$。所以，女儿的言语选择传递的是正关系信息。父亲马上推断、理解出她企图拉近相互间亲近程度的用意。

在老舍的《四世同堂》中，祁瑞宣对钱默吟的亲家金三有过三次称呼，一次称"金三伯伯"，两次则直呼"三伯伯"。交际双方都能感觉到与"三伯伯"的关系比与"金三伯伯"的关系要亲密。祁瑞宣从常态的称呼"金三伯伯"转换到"三伯伯"，就是为了进一步缩短相互间的心理距离，创造一种与"三伯伯"的称呼相应的更为密切的关系气氛。考察一下这三次称呼出现的交际语境，我们就会发现，后两次称对方为"三伯伯"，均是在恳求金三出钱来料理钱家的丧事。显而易见，就是在这种有求于金三的不得已的语境中，祁瑞宣才使用了与更为密切关系相应的称呼"三伯伯"来拉近相互间的关系，以强调彼此都是钱家的至亲好友，试图以此来打动对方。

三. 两项择其近而产生的正关系信息

两项择其近而产生的正关系信息和后面将谈到的负关系信息，不是产生于偏离公认的客观关系状态下的社会语言规则，而是产生于角色冲突造成的两种选择可能的对比。在某种交际场合，也许会出现角色冲突的现象。这时，交际双方可能存在着不止一种角色关系，从而不止一种言语选择。由于不同角色关系在心理接近程度上有所不同，因此说话者就可以通过相应的不同的言语选择来反映他对相互关系的看法和倾向，以传递相应的人际关系信息。

在非洲的路亚兰德市，有一个木鲁亚部落的男子在城里开了一家杂货铺。一天，他姐姐走进店来，双方有一段对话：

弟弟：（迎上去）早上好！姐姐。（使用家乡路亚方言）

姐姐：早上好！（路亚方言）

弟弟：你最近过得怎么样？（路亚方言）

姐姐：还算过得去吧！（路亚方言）

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

弟弟：姐姐，你今天想买点儿什么？(斯瓦希利语)

姐姐：我想买点儿盐。(路亚方言)

弟弟：别的还要什么不？(斯瓦希利语)

姐姐：我……倒是还想买点儿别的东西，可是钱不够。(路亚方言)

姐姐的言语选择传递了这种两项择其近而产生的正关系信息。在当时的语境下，存在着姐弟亲属关系，又存在着买主和卖主的商业往来关系，这两种关系在心理接近程度上明显不同。姐姐为了拉近相互间的亲近程度，表明他和其他顾客不同，应受到更亲近的待遇，可以就选择了与亲近关系对应的语言代码——家乡方言。但是由于这种语言代码所反映的亲属关系在 X 轴上的映射点 T_1 的值大于斯瓦希利语所反映的买卖角色关系在 X 轴的映射点 T_2 的值表现为 。由于 $T_1 - T_2 > 0$，所以传递了宁愿在亲近的关系上进行交往的意图，即传递了正关系信息。弟弟对她这种策略了如指掌，但却使用了相反的言语策略，用日常的斯瓦希利语传递了相反的人际关系信息，表明亲疏一样，买卖公平。

第五节　负关系信息的传递和理解

负关系信息，产生于说话者的言语选择对当时语境下公认的关系状态所要求的言语选择的有意偏离，产生于在当时公认的关系状态下对符合特定交际双方交际习惯的言语选择的偏离，也产生于两项择一的结果。与"正关系信息"不同的是，这种言语选择的偏离所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点 P 的值，比正常值要小，即 $P-G<0$，而不是大于 0；两项择一的最终言语选择所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点 T_1 的值，比另外一种可能选择在 X 轴上的映射点 T_2 的值要小。即 $T1-T2<0$。这样就产生了负关系信息，传递了说话者希望与对方疏远相互关系的用意。

一、偏离社会交际规范和期望而产生的负关系信息。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

在语言社会中，有一条语言使用规则，即遇见熟人要打招呼，这是维持人际关系必不可少的。如果见了熟人不打招呼，就违背了社会交际规范和期望。由于陌生人之间或熟人关系破裂之后，见面是不用打招呼的。所以，对熟人不打招呼，就意味着把熟人关系倒退到陌生人或敌对的相互关系阶段。如果这对熟人之间相互关系在 X 轴上的映射点为 G，违反当时语境下社会交际规范和期望的言语选择所反映的陌生人关系，在 X 轴上的映射点为 P，由于熟人关系的心理接近程度要远高于陌生人关系的心理接近程度，因此前者的值大于后者，所以 P 点落在 G 点左方：P G X。由于 P－G＜0，所以产生负关系信息，传递了要疏远与对方关系的意愿。

中国文化比起英美文化来，子女几乎在任何情况下都不能直呼父母的名字，这条社会语言规则具有很大的强制性。然而，在故事片《最后八个人》中，白桦却一字一板地用名字称呼了她的父亲。这在中国文化背景下可谓格格不入，与汉语的社会语言规则大相径庭。用姓名称呼对方，一般适用于不太熟悉的人之间，最多也只是同事或同学之间。由于称呼姓名所反映的双方关系状态在心理接近程度上远不及称呼“爸爸”所反映的父女之间关系在心理上的接近程度，所以 P－G＜0。白桦有意违反了这条社会语言规则，就是要传递疏远与父亲关系的信息。她的父亲也通过心理映射的对比，马上意识到“女儿不再认他这个父亲了”，感到格外伤心。

二、偏离言语交际习惯而产生的负关系信息

言语选择偏离特定交际双方的言语交际习惯，它所反映的角色关系或关系阶段在 X 轴上的映射点 P 值小于符合他们言语交际习惯的言语选择在 x 轴上映射点 G 的值，即 P－G＜0，这就传递了说话者试图疏远对方的意愿。这又可大致分为两种情况，一种是试图长期调整相互关系，另一种是进行临时的关系控制。

1. 长期性调整的负关系信息

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

这种长期性调整的负关系信息表达了说话者试图把原有的密切关系调整到疏远关系的愿望。

鲁迅在《故乡》中叙述了"我"返回故乡时与闰土第一次相逢的情景。小时候，"我"与闰土是好朋友，而以"闰土哥"称呼他。"我"后来去城里读书，做事，闰土一直在乡下务农。"我"回到故乡，见到他还是以"闰土哥"相称，表明"我"还是想以原来的关系与他交往。可闰土却称"我"为"老爷"，而不是再像幼年那样与"我"称兄道弟了。这里闰土显然感到了相互间现有的社会距离，在心理上产生一种隔阂，不想再以原来的相互关系状态进行交际，所以改变了言语选择习惯。而"我"则通过闰土的偏离了的言语选择意识到这种心理上的疏远："我就知道，我们之间已经隔了一层可悲的厚障壁了。"怎么会产生这种"厚障壁"之感呢？因为原先的密切朋友关系的心理距离远比有地位差别的关系的心理距离为近，所以 P 点在 G 点的左方，即 ↓P ↓G →X 。由于 $P-G<0$，所以产生负关系信息，传递了要拉开相互关系距离的倾向。正是通过这种心理演算过程，"我"才"知道"存在"一层可悲的厚障壁了"。

2. 临时性控制的负关系信息

说话者并不认为相互关系应该做长久性的调整，他偏离在这种语境中的言语选择习惯，只是想创造一种临时的关系气氛，以达到某种交际效果。

对谈判颇有研究的杰勒德·I·尼尔伦伯格曾有这么一段经验之谈："假如谈判一直顺利进行，气氛融洽，大家都相互直呼其名。突然以姓氏相称呼，如'琼斯'先生，就是气氛转趋紧张的兆头，甚至更糟糕。它意味着僵局的开始。"这是为什么呢？我们用 X 轴就可以显示出这一原因：由于直呼其名所反映的相互关系在心理接近程度上要高于用"头衔+姓"的称呼所反映的相互关系在心理上的接近程度，所以偏离的称呼选择所反映的相互关系在 X 轴上的映射点 P，落在惯常称呼选择所反映的相互关系在 X 轴上的映射点 G 的左方，由于 $P<G$，$P-G<0$，所以传递了负关系

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

信息，说话者是在试图创造一种临时的疏远相互关系的气氛。这种疏远的关系控制信息表明谈判对方希望目前要暂时"冷却"一下相互间的关系，在冷却退后的关系基础上处理眼前的谈判业务。这无疑给原来亲近的合作气氛加上了一层阴影，这种倒退当然使达成协议的前景变得暗淡。

三. 两项择其远而产生的负关系信息

在出现角色冲突的交际情景中，如果言语选择所反映角色关系在 X 轴上的映射点 T_1 的值，比另外一种可能的言语选择所反映另一角色关系在 X 轴上的映射点 T_2 的值小，即 $T_1-T_2<0$，就会产生负关系信息，表明说话者宁愿以疏远的关系与你交际。

在肯尼亚内罗毕，大部分人同时掌握英语和斯瓦希利语。英语用于正式场合，斯瓦希利语用于比较随便的日常场合。下面是在公共汽车上售票员与乘客的对话：

售票员：到哪儿去？(斯瓦希利语)

乘客：我想到邮局去。(斯瓦希利语)

售票员：从这儿到邮局要五毛钱。(斯瓦希利语)

(乘客给了售票员一块钱。)

售票员：等一会儿给你找钱。(斯瓦希利语)

(过了几分钟)

乘客：给我找钱啊。(斯瓦希利语)

售票员：甭着急，我就给你钱。(斯瓦希利语)

(又过了一会儿，汽车快到邮局站了，乘客有点生气。)

乘客：我快到站了。(英语)

售票员：你以为我要你的钱吗？(英语)

上面一段对话中，开始双方为了强调亲密的民族群体的团结一致关系，都使用了反映认同的具有随便、亲密功能的斯瓦希利语；可是乘客后来不能再忍让了，于是认真、严肃起来，转而使用具有正式、冷淡功能的英语，以传递保持社会距离，要求对方在售票员与乘客的这种责任契约角色关系上，而不是在不分你我强调团

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

结一致的关系上进行交际。对此，售票员非常明白，因此就采取了互动的疏远的语言代码选择（英语）来回敬对方。之所以能传递和理解这种疏远的人际信息，是因为不同语言选择反映了不同的关系，而这些关系在心理距离上是不同的。群体成员团结一致的关系当然比后者在心理距离上接近得多，所以使用斯瓦希利语所表达的相互关系在 X 轴上的映射点 T_2 的值大于使用英语表达的一般乘客与售票员的契约关系在 X 轴上的映射点 T_1 的值。即 T_1 T_2 X 通过心理映射和对比演算，就产生了负关系信息。

综上所述，社会语言学对交际参与者相互关系的研究集中在一定语境下对语言使用的约束作用，主要导向是交际者要根据对方的社会地位和身份，说出合乎自己身份的话语，语言的区别性特征是表明交际者相互关系的重要标记。

然而，大量的言语交际事实表明，情况并不像社会语言学的结论那样简单，这就迫使我们探讨社会语言学不能解释的那些言语交际现象背后的原因，并认识到了社会心理因素的作用。

社会心理因素可使语言使用背离一定语境下的社会语言规则，这一认识引起我们对社会语言学视角的反思，从而认识到语言使用除依据客观语境之外，还是一种主观性的言语选择过程的结果。

本章从语言使用的主观性这个视角，试析了日常言语交际中维持、亲近和疏远相互关系的人际关系信息是如何传递和理解的。分析表明，人们通过言语选择来表达他们对相互关系的看法和愿望，来调整和控制相互关系状态。这种关系的表达，调整和控制可以通过遵守或背离当时语境下的社会语言规则来实现。换句话说，人们通过遵守或背离当时语境下的社会语言规则来表达他们对相互关系的看法和愿望，来进行相互关系的调整或控制。从语言使用的主观性这个视角，无论你是遵守还是背离当时语境条件下的社会语言规则，你都是在试图传递某种关系信息。正是从这个视角，受话人一方才能推断和理解对方的关系信息。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

探讨社会心理对言语选择的制约作用，以及言语选择是如何传递这些社会心理的，这是我们在社会心理语言学研究中一种尝试，相信这种研究会有利于现代语言学的发展。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

主要参考书目

1. 安德列耶娃[俄]《社会心理学》，南开大学出版社，1986年版。

2. 冯必扬《辩论学导论》，上海人民出版社，1991年版。

3. 高慎盈《社会心理效应透视》，浙江人民出版社，1988年版。

4. 关信平、袁辛《多元化的社会行为与人际关系》，工人出版社，1988年版。

5. 路平《交际艺术》，宁夏人民出版社，1988年版。

6. 任骋《中国民间禁忌》，作家出版社，1990年版。

7. 司马云杰《文化社会学》，山东人民出版社，1987年版。

8. 孙汝建《语言与性别》，上海三联书店，1994年版。

9. 孙汝建《取名的学问》，江苏人民出版社，1989年版。

10. 田志华等《实用谈判学》，中国青年出版社，1991年版。

11. 王德春《现代语言学研究》，福建人民出版社，1983年版。

12. 王德春《语言学通论》，江苏教育出版社，1990年版。

13. 王德春"谈点社会心理语言学"，载《外语界》1985年3期。

14. 王德春"酝酿中的第二代边缘学科——社会心理语言学"，载《现代哲社文摘》1989年11期。

15. 王德春"论语言的调节功能"载《外国语》1991年3期。

16. 王德春、陈晨《现代修辞学》，江西教育出版社，1989年版。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

17. 吴宝良、马飞《中国民间禁忌与传说》，学苑出版社，1990年版。

18. 周振明《公共关系心理学》，上海人民出版社，1988年版。

19. 朱曼殊《心理语言学》，华东师大出版社，1990年版。

20. 祝畹瑾《社会语言学译文集》，北京大学出版社，1985年版。

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn